Canadian Import Tribunal | Tribunal canadien des importations

CANADIAN IMPORT TRIBUNAL

REPORT ON PUBLIC INTEREST

GRAIN CORN

OCTOBER 1987

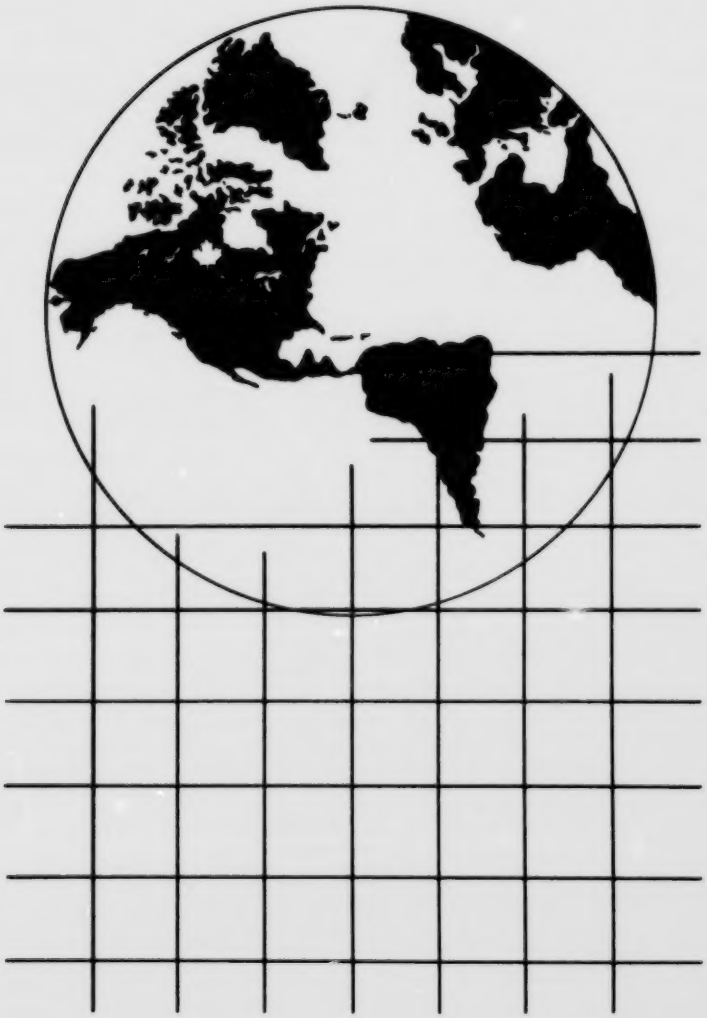
Canada

88-00428/

CANADIAN IMPORT
TRIBUNAL

PUBLIC INTEREST

GRAIN CORN



Report of the Canadian Import Tribunal
under Section 45 of the Special Import Measures Act

October 20, 1987

CANADIAN IMPORT TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette
Member:	R. Guay
Secretary:	A.B. Trudeau
Director of Research:	K. Besharah
Research:	D. Shires D. Allen A. Menzies
Statistical Support Officer:	M. Saumweber
Editor:	B. Nguyen

Copies are available on request from:

The Secretary
Canadian Import Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5

(613) 993-4601

Canadian Import Tribunal
Tribunal canadien des importations

The Chairman
Le président

Ottawa, Canada
K1A 0G5

October 20, 1987

The Honourable Tom Hockin, P.C., M.P.
Minister of State for Finance
House of Commons
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Dear Mr. Hockin:

Earlier this year, the Tribunal found that importations of subsidized grain corn from the United States were materially injurious to Canadian corn producers. Consequently, such importations, with certain exceptions, are subject to the application of a countervailing duty equal to the measure of the subsidy.

During the course of the injury inquiry, representatives of various corn user interests alleged that imposition of the duty would not be in the public interest. Section 45 of the Special Import Measures Act permits the Tribunal to study and report to you regarding the validity of such allegations affecting the public interest.

Subsequent examination of the consequences flowing from the application of the countervailing duty led the Tribunal to conclude that it is not in the public interest to apply the full amount of the countervailing duty. The attached report contains a statement of the facts and reasons that caused the Tribunal to be of this opinion.

Yours sincerely,

Robert J. Bertrand

Canada

TABLE OF CONTENTS

	Page
INTRODUCTION	1
CHAPTER 1 - SUMMARY OF BRIEFS AND SUBMISSIONS	9
The Agricultural Users	9
The Industrial Users	13
Governments and Other Interested Parties	16
The Corn Producers	16
CHAPTER 2 - THE CANADIAN CORN MARKET IN PERSPECTIVE	21
Industry Overview	21
Farm Cash Receipts	23
Canadian Consumption	25
Exports/Imports	27
Corn Marketing	29
Corn Prices	30
CHAPTER 3 - COUNTERVAILING DUTY - ASSESSMENT OF IMPACT	35
Agricultural Feed Use	38
Industrial Users	41
CHAPTER 4 - CONCLUSIONS	45
APPENDICES	49

INTRODUCTION

This report of the Canadian Import Tribunal is made pursuant to section 45 of the Special Import Measures Act (SIMA) which requires the Tribunal, after determining injury in a dumping or subsidizing case, to recommend to the Minister of Finance, in appropriate cases, whether the duty should be eliminated or reduced as a matter of public interest. This is the first such report since the public interest provision was introduced into Canada's system of contingency import controls by passage of SIMA in 1984, and the simultaneous repeal of the Anti-dumping Act.

By a majority decision of the panel members, the Tribunal, on March 6, 1987, found that the subsidizing of grain corn in all forms, excluding seed corn, sweet corn and popping corn, originating in or exported from the United States of America, had caused, was causing and was likely to cause material injury to the producers in Canada of like goods. Exemptions from this finding were provided for such corn imported for consumption in the Province of British Columbia, and yellow and white dent corn imported by snack food and tortilla manufacturers for use by them in the manufacture of snack foods and tortillas. The countervailing duty action was initiated following a complaint filed by the Ontario Corn Producers' Association, which was subsequently supported by associations of corn growers in the provinces of Quebec and Manitoba.

Upon investigation by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise, it was determined that imports of grain corn from the United States were in fact benefiting from a countervailable subsidy, and the margin of subsidization was established at US$0.849/bushel (approximately CAN$1.10). With the Tribunal's material injury finding in place, imports of U.S. grain corn, with the exceptions previously noted, are subjected to a special duty equal to the margin of subsidization.

In the course of the Tribunal's inquiry into the matter of material injury, representations were received from a number of parties concerning the adverse consequences of applying countervailing duty on imports of grain corn. Notable among the parties making such representations were the Canadian Industrial Corn Users Group, the Association of Canadian Distillers and the Canadian Feed Industry Association. Although the primary thrust of their representations was directed toward a finding of no material injury, the Tribunal was urged, should such representations not succeed, to make a report to the Minister of Finance, as provided for in section 45 of SIMA, that the imposition of the countervailing duty would not be in the public interest.

Subsection 45(1) of SIMA provides that:

> 45.(1) Where, as a result of an inquiry referred to in section 42 arising out of the dumping or subsidizing of any goods, the Tribunal makes an order or finding described in any of sections 3 to 6 with respect to those goods and the Tribunal is of the opinion that the imposition of an anti-dumping or countervailing duty,

> or the imposition of such a duty in the full amount provided for by any of those sections, in respect of the goods would not or might not be in the public interest, the Tribunal shall, forthwith after making the order or finding,
>
> (a) report to the Minister of Finance that it is of such opinion and provide him with a statement of the facts and reasons that caused it to be of that opinion; and
>
> (b) cause a copy of the report to be published in the Canada Gazette.

Provision for consideration by this Tribunal of the "public interest" in anti-dumping/countervailing duty cases in SIMA was introduced in response to the recommendation of the Parliamentary Sub-Committee which examined the proposed Act. The Sub-Committee urged that a provision be included in Canada's contingency import legislation for the consideration of the national interest and, more particularly, consumer interests.

Briefly put, SIMA provides a mechanism for the application of penalties, by way of a special duty, to dumped or subsidized imports which are found to be materially injurious to Canadian production of like or similar goods. Such procedures are in accordance with, and conform to, international agreements to which Canada is a signatory. In deciding what meaning is to be attached to the public interest provision, the Tribunal accepts that SIMA itself, as with all legislation, was enacted by Parliament in the interest of the public good. It would follow that section 45, being a specific provision within the statute, is to be applied on an exceptional basis, as for instance when the relief provided producers causes substantial and possibly unnecessary burden to users (downstream producers) and consumers of the product.

The term "public interest" itself provides little guidance to the Tribunal, nor does Canadian jurisprudence offer a definition that is applicable in the context of SIMA, that is to say, within an international trading environment. Review of case law in the United States and the European Economic Community (EEC) was similarly of little assistance in providing any precise and operational meaning to this term. The Tribunal was not persuaded that price increases caused by the imposition of anti-dumping or countervailing duty would, in and by themselves, be a sufficient basis for it to initiate hearings and to submit a report to the Minister of Finance as contemplated by section 45. Such increases in price are an inevitable consequence and cost of having such a system, and one which the Tribunal must believe Parliament was aware of at the time the statute was enacted. Nor is the Tribunal of the view that consideration of the public interest necessarily requires the Tribunal to choose between the private interests of parties with opposing concerns, as for example the users or consumers on the one hand and the producers on the other; certainly, private interests may ultimately be affected and the private parties can be expected to defend these interests

before the Tribunal and elsewhere. However, the Tribunal does not view the section 45 process as a contest between the parties. Rather, the Tribunal concluded that the responsibility imposed on it by section 45 requires it to analyze and evaluate the consequences flowing from the application of the countervailing duty, for all parties affected, and, by weighing the relative merits of each, to form an opinion as to whether, and how, on balance, the public interest would best be served.

SIMA assigns different responsibilities for its administration to the Deputy Minister of National Revenue, the Canadian Import Tribunal and the Minister of Finance. For dumping and subsidy investigations, the Act requires the Canadian Import Tribunal to determine whether "...the dumping or subsidizing of the goods in respect of which the Deputy Minister has so decided has caused, is causing or is likely to cause material injury..." [subsection 33(2)]. Clearly the Act relies upon the Tribunal to be the body which is expert in evaluating economic data and representations concerning injury. In assigning the responsibility under section 45 to the Tribunal, the legislators contemplated that the examination of the relevant public interest issues be carried out in a public forum, ensuring that the validity of the claims by interested parties be evaluated by reference to objective criteria using sound methods of economic analysis. Should the Tribunal determine that, on balance, the public interest, encompassing non-producer private interests, is not being served by the imposition of the full or partial amount of an anti-dumping or countervailing duty, section 45 requires the Tribunal to so report to the Minister.

One responsibility imposed on the Tribunal by section 45 — to determine the nature and extent of the impact of the countervailing duty on interested parties — is an extension of the Tribunal's traditional responsibilities under the legislation in force prior to 1984 and one which falls squarely within the scope of the Tribunal's expertise. In this circumstance the Tribunal would not be offering the Minister an opinion on what might be a proper trade-off between domestic interests. The Tribunal would be merely advising the Minister of the magnitude of the consequences of applying the countervailing duty in whole or in part. This is a technical question, and one on which the Tribunal is competent to form an opinion. The Minister of Finance would then be left to decide on the extent of the trade-off between different domestic interests that would be in the public interest.

There is precedent for an approach that allows an authority applying a contingency import remedy to find injury but not to impose the full countervailing duty. The EEC code requires that the "interests of the community call for intervention" [Articles 11(1) and 12(1) of the Council Regulation to 30.7/79 of December 20, 1979]. More pertinently under U.S. law, the executive branch is allowed the discretion of substituting another remedy for a duty — including a direct subsidy to the injured U.S. producer. It would appear that both the drafters of the U.S. and the EEC laws allowed for a subsidy or other remedy when the imposition of a duty might not have been in the public interest. These options are available in Canada by virtue of the Governor in Council's authority under the Act to exempt any goods from the application of the Act, or to permit, via the Financial Administration Act, the remission

of duties. But section 45 does not contemplate the Tribunal advising the Minister of Finance on any action other than the elimination or reduction of a duty that is otherwise indicated by SIMA.

Section 45 might have stopped here, requiring the Tribunal merely to advise the Minister of Finance that consumers' and users' claims of injury are, or are not, valid. Under the latter scheme, the Minister would be left the task of determining whether it is in the public interest to grant relief to consumers and users by a partial or total elimination of the duty. But section 45 goes further and imposes on the Tribunal the responsibility to advise the Minister of Finance on the level of the duty which better serves the public interest. This requirement seems to push the Tribunal into new territory. To all appearances, section 45 requires the Tribunal to balance the benefits accruing to producers against the burden to users and consumers from the imposition of the duties. Even if the final decision rests with the Minister of Finance whether or not to provide relief for domestic users and consumers after a countervailing duty has been sustained by the Tribunal's finding of injury, the Tribunal appears to be required to offer the Minister an opinion on the question of sharing the injury and the burden between parties in its report on the level of duty that ought to be imposed.

Since section 45 appears to require the Tribunal to advise the Minister on the degree of duty reduction, the Tribunal cannot avoid forming an opinion on the balance to be achieved between the opposing interests. For example, in a hypothetical case the full duty may transfer 100 per cent of the injury from producers to users. If in this case the duty is cut in half, the producer and consumer may share the injury in the same proportion. In these circumstances the Tribunal's advice to the Minister of Finance on the reduction of duty is equivalent to a recommendation on how the injury should be shared between domestic parties.

It is true that there are economic methodologies that give some guidance on the question of distributing injury between parties. The literature on the subject, however, like welfare economics and cost-benefit analysis, that do address such problems is based upon a variety of normative and ethical assumptions, and the Tribunal is not at this time prepared to choose amongst the alternative assumptions. Even if the Tribunal were in a position to adopt a particular rule on balancing the economic welfare of different social groups to form its opinion, the Tribunal would, in order to fix the degree of burden-sharing, examine evidence to be brought before it concerning such matters as the income levels and economic alternatives available to all interested parties appearing before the Tribunal. The Tribunal cannot easily evaluate all the claims of all potential interested parties, including possibly consumers, about their income levels, both before and after a countervailing duty is imposed. Nor does it seem likely that legislation encompassing a relatively narrow subject - contingency import-control measures - would anticipate that a Tribunal, which normally makes findings of fact concerning the injury caused to domestic producers by dumping or subsidies, would be expected to become an advisor to the Minister of Finance on the distribution of wealth and income between different private interests.

It seems far more likely that Parliament expected the Tribunal, pursuant to section 45, to advise the Minister of Finance on matters related to the public interest which fall within the ambit of the Tribunal's traditional competencies and expertise. The Tribunal concludes that there is scope in many instances, and certainly in this one, for it to form an opinion pursuant to section 45 without having to evaluate competing claims as to how injury and benefits should be distributed between domestic interests. The grain corn case provides a particularly apt illustration of one such instance — where scope exists to advise the Minister on reducing a countervailing duty in the public interest without forming an opinion about the full redistributional consequences involved. This scope exists in this instance because, unlike the example used in the previous paragraph, in this case there is no precise correspondence between the level of the duty and the sharing of injury between the corn producers and corn users. The full imposition of the countervailing duty is largely superfluous, and beyond a certain level the duty provides little relief from injury to the Canadian corn producers, while at the same time creates a major irritant for corn users. Evidently, there is some level of duty below the full countervailing duty value of $1.10 per bushel that maximizes the net benefits to Canadians, including both producers and users. In circumstances like those exhibited in the grain corn case, the Tribunal is in a position, without straying beyond its field of expertise, to advise the Minister of Finance that the partial imposition of a countervailing duty, rather than its full imposition, is in the public interest. The Tribunal can confidently arrive at this opinion because in this instance the knowledge acquired by the Tribunal allowed it to form an opinion about how high a duty is needed in order to bring the maximum level of relief to the producers, and the Tribunal was not forced in arriving at its opinion to weigh the benefit to producers, dollar for dollar, against the damage to users and consumers.

Nor have any of the parties who appeared before the Tribunal in the grain corn hearings directly addressed the question of the trade-off between the producers and the users. One can imagine circumstances in which parties appearing before the Tribunal in a section 45 hearing might raise broader issues of public interest than those the Tribunal has considered in the grain corn case. For instance, the Director of Investigations and Research under the Competition Act might seek leave to appear before the Tribunal in order to present evidence to the effect that a full imposition of a countervailing duty would, because of certain structural or behavioural features of the domestic product market, or its downstream markets, result in a serious reduction of competition and, possibly efficiency, to the detriment of various classes of producers and consumers. Just such a possibility was presented by the then Director to the Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs (Minutes of Proceedings, Monday, November 9, 1981). Before the same Sub-Committee, other witnesses urged the members to recommend that the new law charge the Tribunal with a broad responsibility for "trading-off" benefits to one group against injury to others caused by the imposition of a countervailing duty in the course of determining injury and fixing the level of the duty. But the actual legislation fails explicitly to add the public interest trade-off responsibility to the mandate of the Tribunal. The law continues to require the Tribunal to determine injury only to the domestic producer who brings a complaint, except in the case of agricultural products when injury to governments operating established

income-maintenance programs may also be included. The actual legislation requires that the Tribunal consider the public interest in a subsequent report, after its determination of injury is complete, and that report is merely advisory to the Minister of Finance.

In the present grain corn case, the Tribunal concludes that there is ample scope for it to form an opinion pursuant to section 45 without having to evaluate competing claims over who is more deserving of protection from injury flowing, in the first instance, from U.S. subsidies, and, in the second instance, from the imposition of a countervailing duty which has a significant impact on some Canadian corn users. Nor did any parties appearing before the Tribunal in its public interest hearing present evidence on issues of broad public concern.

The Tribunal has therefore in this case formulated its opinion about the merits of reducing the level of the countervailing duty on the basis of evidence that falls squarely within the ambit of its traditional competencies and expertise. The Tribunal had no need to make use of new and unfamiliar welfare economics-based methodologies, nor did it need to consider such potential public interest concerns as the possible effect of the countervailing duty on other Canadian exports due to possible retaliation by the United States. The latter argument was raised, but no evidence was presented on one side or the other of this claim. Instead the Tribunal examined and, in arriving at its conclusions, considered the extent to which the countervailing duty was carried over into higher domestic corn prices, and what impact it would have on various categories of corn users.

On March 20, 1987, the Tribunal issued a notice that a public hearing relating to the matter of the public interest in this case would be held commencing May 26, 1987. Written representations were invited from persons interested to be received by April 24, 1987. The extent of the response was far greater than initially indicated, requiring more extensive research to be carried out by the Tribunal. In order to ensure that the additional material so developed was placed in the hands of the participants sufficiently in advance of the hearing to allow adequate time for preparation, the public hearing was postponed until July 6, 1987. Data used by the Tribunal in evaluating the impact of countervailing duty within the agricultural sector were drawn largely from the public domain. However, in the case of industrial users (corn millers), the Tribunal considered it necessary to request certain costing, financial and sales information of a confidential nature, additional to that contained in their submissions. An independent consultant was engaged to provide estimates of the impact of the countervailing duty on Canadian corn prices, a matter central to the issue at hand.

The Tribunal heard from a large number of interests: industrial users, grain traders, the feed industry, agricultural feed users on both a national and regional basis, the Government of Manitoba, distillers, brewers, transportation companies, workers and municipalities, as well as the corn growers of Ontario, Quebec and Manitoba. Several hundred letters were received from suppliers, customers, trucking companies, workers and other concerned

citizens, in support of Casco Company's, Canada's largest corn wet miller, request for an exclusion from the application of the countervailing duty. In all, the Tribunal received some 35 submissions and heard some 35 witnesses during 6 days of hearings.

This report is organized into four chapters in addition to this introduction: Chapter 1 contains a summary of the briefs and submissions; Chapter 2 presents an overview of the Canadian corn market; Chapter 3 gives an analysis of the countervailing duty impact; and Chapter 4 sets out the Tribunal's conclusions.

Section 45 requires that the Tribunal, in submitting a report under this section, provide the Minister of Finance with a statement of the facts and reasons that led to the Tribunal's conclusions. Certain of the data furnished to the Tribunal, particularly those relating to the industrial users, are of a proprietary nature falling within the confidentiality provisions of subsection 75(3) of SIMA. Thus, comments contained in this report relating to this information are necessarily framed in general terms.

CHAPTER 1

SUMMARY OF BRIEFS AND SUBMISSIONS

THE AGRICULTURAL USERS

The Canadian Feed Industry Association (CFIA) represents over 80 per cent of the feed manufactured in Canada by the private and co-op sectors. Its members were concerned about the effects of a countervailing duty of as much as $46.45 per tonne on the price of feed in Canada. The extra cost for regions without corn production would be passed on to poultry and livestock producers where up to 70 per cent of their total cost is feed cost. This cost increase would make them less productive in terms of quota allocations. The CFIA strongly supported the statement that the provinces with a corn base would develop a disparity for specific feed rations and would induce further interprovincial movement of meats because cost of production is used as one of the criteria for quota allocation.

It was submitted that a protectionist policy for corn producers could endanger Canadian hog producers who export 30 per cent of their output and who are the second largest agricultural export earner after the wheat growers.

The feed industry was concerned that there would be no corn in July, August and September, as well as about the consequences of any possible crop failure. The CFIA argued that the imposition of a countervailing duty on U.S. corn would force a limitation on the utilization of corn by the feed industry and/or create a second quality of feed for the provinces which have no grain corn production.

The Canadian Pork Council represents all of Canada's 40,000 hog producers who had farm gate receipts in 1986 of approximately $2.1 billion. The Council noted that pork is now Canada's second largest agricultural export after wheat, with 1986 export sales in excess of $800 million, of which more than $600 million went to the United States. Production has grown steadily from 8 or 9 million hogs in the mid-1970s, to about 15 million at the present time. Some regions, such as Manitoba, export in excess of 70 per cent of their production.

It was stated that the traditional price spreads between the Canadian and Omaha hog markets have been in the range of $4 to $6. The imposition of U.S. countervailing duty against Canadian hogs has broadened this range to $9 to $27 on a daily basis, with the monthly basis being about $9 to $15 per hundredweight. This has reduced Canadian hog producers farm gate receipts by between $200 and $250 million annually.

In assessing the impact of Canadian countervailing duty on U.S. grain corn on Manitoba hog producers, the Council noted that the 1986 corn supply would have only met the demand for about three weeks and its quality was inferior to U.S. corn.

The Council suggested that the Tribunal might consider three options: first, the countervailing duty might be removed totally; second, the duty could be refunded where products such as pork were subsequently exported - it was, however, recognized that this might be difficult to administer; finally, the duty might be capped at some amount, but the Council was not in a position to say what this level should be.

The Alberta Chicken Producers Marketing Board, the Alberta Turkey Growers Marketing Board, the Alberta Egg Hatching Marketing Board, the Alberta Feed Grain Users Association, the Alberta Division, Canadian Feed Industry Association and the Alberta Egg and Poultry Association made a joint submission arguing that the same factors which led the Tribunal to exclude British Columbia also apply in Alberta. The impact of the countervailing duty on Alberta was claimed to be even more severe when a closely related market, British Columbia, was excluded from the duty. For those products governed by national marketing boards the countervailing duty would affect relative costs of production and result, in the longer term, in the reallocation of production quotas to the lowest cost provincial producers.

The Alberta producers have not joined the Canadian Chicken Marketing Agency. It is claimed, therefore, that in Alberta the marketplace, rather than a cost of production formula, determines the price of chicken. However, Alberta enters into an annual contract regarding provincial production quotas with the national marketing agency in order to satisfy Canada's supply-management commitments. It was noted that since September 1986 the price of chicken had fallen from $1.16 per kilo to $1.12 per kilo, partly as a result of imports of chicken from Quebec and the United States. At the same time, however, that Alberta chicken producers had developed a substantial market in the eastern regions of British Columbia, Alberta chicken production was in a surplus position vis à vis the Alberta market.

The Saskatchewan Division of the Canadian Feed Industry Association, the Saskatchewan Turkey Producer's Marketing Board, the Saskatchewan Chicken Marketing Board, the Saskatchewan Egg and Poultry Association and the Saskatoon Board of Trade made representations on behalf of the Saskatchewan poultry industry arguing that Saskatchewan should be granted an exemption from the countervailing duty. It was pointed out that Saskatchewan produces virtually no feed corn and that Ontario had not been a traditional supplier of Saskatchewan's grain corn requirements. Manitoba corn production had not been sufficient to consistently supply Saskatchewan needs and there had been some problems with the quality, particularly for poultry ration. Imposition of the duty would increase the cost of Saskatchewan poultry feed by an estimated $20 to $25 per tonne which would have an adverse impact on the allocation of chicken and turkey production quotas to Saskatchewan producers.

The Manitoba Chicken Broiler and Turkey Producers' Marketing Boards, supported by **the Manitoba Broiler Hatching Egg Commission,** were opposed to the countervailing duty on U.S. grain corn. They argued that the duty would increase their feed cost by a minimum of $20 per tonne and that the consequent increase in their cost of production formula would put Manitoba at a disadvantage under the national supply-management plans compared to British Columbia and Ontario.

The Thunder Bay dairy industry, comprising 76 farm operations, was represented by their members of Parliament, Mr. Iain Angus and Mr. Ernie Epp. The industry's milk production is largely consumed locally as fluid milk, with occasional small surpluses going to the industrial market. The farmers grow much of their own feed, including corn ensilage, but the region lacks the degree-days necessary to produce grain corn.

The region's estimated annual consumption of grain corn is 4,500 tonnes. It was claimed that the cost of transporting Southern Ontario corn to Thunder Bay is approximately $40 per tonne, and the countervailing duty on U.S. corn is also about $40 per tonne. Therefore, as the price of Southern Ontario corn increased by $12.71 per tonne for the six months, December 1986 to May 1987, it was still cheaper for the Thunder Bay dairy farmers to import U.S. corn in their own trucks. The farmers bear the cost of the duty and there is no corresponding benefit to the Southern Ontario corn farmers. Therefore, the Thunder Bay dairy farmers asked that their imports of grain corn from the United States be excluded from the finding of injury.

The Ontario Egg Producers' Marketing Board represents 1,000 regulated egg and pullet producers and supported the countervailing duty on imports of U.S. grain corn. In Ontario, the primary poultry feed grain is corn, and feed represents the largest single cost in the production of eggs. The Board was established to protect Ontario egg and pullet producers and to maintain a viable egg industry in Ontario by ensuring producers a stable and fair price for their product which covers their costs of production. The Board fully supported the Ontario Corn Producers' Association in their actions to do the same, because subsidized U.S. corn imports ultimately jeopardize Ontario egg producers who require readily available local supplies of feed corn. Since the duty was imposed, corn prices had stabilized, benefiting both producers and users. The Board was pleased that the corn producers opted for countervailing duty over costly government subsidies.

The Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board supported the countervailing duty action against U.S. grain corn. Canadian soybean growers are fortunate that the United States has no soybean target-price program and that the U.S. soybean loan rate is set at a reasonable level so that soybean stocks are maintained at a more reasonable level than is the case for corn. But if the United States expanded its corn program to include soybeans, Ontario soybean producers would also be in trouble. Canadian farmers are not afraid of competition in a free market system, but they cannot compete against unfair trade practices. Ontario soybean producers, therefore, support the countervailing duty action against U.S. grain corn.

L'Association professionnelle des meuniers du Québec, l'Association des négociants en céréales du Québec, l'Association des centres de grain régionaux du Québec and la Division du Québec de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale made a combined written submission and, at the public hearing, they also made representations on behalf of **la Fédération des producteurs de porcs,** which is affiliated with **l'Union des producteurs agricoles du Québec,** and on behalf of **l'Association des couvoiriers du Québec.** They requested removal of the countervailing duty because of its negative effects on Canadian livestock production, particularly in Eastern Canada. The

results would be changes in the levels of production of goods under supply-management programs and other livestock, particularly pork production. This would adversely affect Quebec compared to Western Canada by reducing their exports of pork. Reduced livestock production and consequent lower demand for feed and employment would result in higher costs for all parties. For products subject to supply management, the reallocation of quotas would be to the disadvantage of Eastern Canada. For non-quota products, such as pork, the duty would make the producers less competitive because feed represents about 70 per cent of the cost of production. It was argued that, if the duty were not removed, the government should impose additional duties on all imports produced from or containing corn such as pork, eggs, milk, chicken, turkey and mixed feeds.

The Maritime Farmers' Council represents the provincial federations of agriculture in Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island and the Co-op Atlantic. The Council represents 90 per cent of the livestock producers and 50 per cent of the growers and marketers of field crops and horticutural products.

The Council noted that the region is self-sufficient in milk, cream, eggs and poultry but only 30 per cent self-sufficient in beef and veal, 65 per cent in pork and 20 per cent in lamb. The region produces only 45 per cent of the feed grains required to support this livestock. The feed grain deficit of 450,000 tonnes a year is met by imports of 175,000 tonnes of Ontario feed corn and 275,000 tonnes of Western feed grains. The Feed Freight Assistance Program covers only about 20 per cent of the transportation costs of these grains so that the on-farm cost of feed in Atlantic Canada is about $40 per tonne higher than in Ontario. As a result, Maritime farmers cannot compete on even terms with pork and beef that is available from other parts of Canada.

The Council estimated that the countervailing duty had increased the cost of Ontario feed corn in the Maritimes by about $10 per tonne. Their concern was that if the full impact of the duty became a reality then the cost would be $40 per tonne for a total cost to the region of $7 million. If this were to be reflected in higher prices for Western grains, there could be an additional cost of $11 million or a total impact of $18 million.

It was claimed that in the past six months Maritime hog production has declined by 4.5 per cent and that the further elimination of a major part of the hog industry, as a result of the countervailing duty, would cause two of the four regional meat-packing plants to close and increase local unemployment.

The New Brunswick Hog Marketing Board had gross sales in 1986 exceeding $21 million. In the past, the New Brunswick hog producers purchased all their grain corn from Ontario, but increasing freight rates have forced them to seek lower cost alternatives. One alternative would be to import U.S. grain corn at a freight saving of perhaps $12 to $15 per tonne. In light of these cost savings, the Board recommended that the Atlantic provinces be granted an exemption from the countervailing duty on U.S. grain corn.

The Nova Scotia Winter Grain Marketing Board was opposed to any finding by the Tribunal that the countervailing duty on U.S. grain corn be altered. The Board noted that since the imposition of the duty there had been a beneficial impact on its members' income, as corn prices had risen. The price of corn was still below what it had been in recent years, but it had not detected any consequent lower prices for the products of the industrial corn users. The Board suggested that, if the industrial corn users faced unfair competition in the market for their products, they should have recourse to the provisions of SIMA.

THE INDUSTRIAL USERS

A collective position supported by submissions from each of the members of **the Canadian Industrial Corn Users** (CICU) was made. The group comprised **Casco Company** (Casco), **St. Lawrence Starch Company Ltd.** (St. Lawrence), **Nacan Products Limited** (Nacan) and **King Grain Limited** (King Grain). The group employs over 700 production workers in London, Port Colborne, Cardinal, Mississauga, Collingwood and Chatham. The industry's investment in plant and equipment is said to exceed $400 million.

The CICU argued that, following the imposition of the countervailing duty, Canadian corn prices have risen sharply and this has provided U.S. corn processors with a significant cost advantage and put the Canadian industry at risk. The ultimate consequence of the duty could be the loss of a total of 640 jobs, the closing of three plants, and 23.2 million bushels per year of lost corn sales by the Ontario corn growers. In addition, there was the risk of Canada losing its position as the world's third largest high fructose corn syrup (HFCS) producer and a consequent unfavourable impact on Canada's balance of payments.

The largest industrial corn user is Casco which is also the only major exporter in the industry as well as the only high fructose producer. High fructose corn syrup production, a large part of which is exported to the United States, represents a major proportion of the firm's total sales.

Casco argued that the imposition of the countervailing duty reduced its profitability and would quite rapidly have an extremely deleterious impact on the company. It was submitted that Canadian corn wet millers compete on a North American basis, primarily because of the potential for U.S. products to be imported into Canada. U.S. plants are larger, more efficient and the price of their products follows the price of corn. Thus the imposition of the countervailing duty distorts the market and places Canadian producers at a disadvantage.

It was claimed that losses had already been experienced on HFCS sales because the countervailing duty had pushed the price of corn above that which had previously been protected in the futures market. Further, because a large portion of its business is conducted in the futures market, and since it cannot predict at what level the countervailing duty will be sometime in the future, the firm was exposed to unknown risk regarding forward sales of end products.

Casco argued that falling profits are not attractive to the shareholders and could result in the closure of two or three plants, the loss of 350 jobs and the loss to the Ontario farmers of sales of 15 million bushels of corn per year. Further, subsequent importations of U.S. manufactured corn products would occur and would have an unfavourable impact on Canada's balance of payments. Casco claimed that between import avoidance and its export program its operations serve to reduce Canada's balance of payments by $180 million annually. To endanger this would not be in the public interest.

St. Lawrence's principle products, glucose and starch, are produced at its Port Credit facility.

St. Lawrence, like Casco, claimed that by having to pay a higher price for its principal raw material it would be unable to compete with U.S. competitors on the products it produces. As it is unable to pass the increases on to its customers, the losses caused by the countervailing duty would have adverse consequences: delayed implementation of capital investment plans; potential plant closures with the loss of 250 jobs; lost corn sales of six million bushels per year; a reduction in Canada's balance of payments; loss of technological and market development in the field of bio-mass technology and fuel ethanol; the loss of income tax revenues; increased unemployment insurance payments; and a negative impact on the Municipality of Mississauga. None of these effects would be in the public interest.

Nacan produces starch at its Collingwood plant. In its submissions the firm claimed that at $1.10 the countervailing duty would cost it at least $3 million per year, as it was unlikely that starch prices could be adjusted to reflect the increased cost. At the $1.10 level, Nacan would be forced to discontinue manufacturing starch products resulting in the loss of 20 jobs. Such a reduction would increase the fixed cost element of other products and result in higher prices. Such increased costs would preclude any expansion in the starch plant, result in lost corn purchases of about 2.8 million bushels per year and would have a detrimental impact on the Municipality of Collingwood. These effects would not be in the public interest.

King Grain is a dry mill operation producing a line of products substantially different from the corn wet millers. King Grain's principle products are brewers grits and feed, and its product overlap lies only in feed and meal. The dry miller, like the corn wet miller, is wholly and solely dependent on grain corn as its raw material.

King Grain argued that the firm was highly vulnerable because of the countervailing duty, as it is the only Canadian dry mill operation, and its competition is with product from the United States. Therefore, the firm is forced to absorb the increased corn cost if it wishes to maintain its market share. The company claimed that it could be faced with corn costs 50 to 60 per cent higher than its U.S. competitors because of the duty.

King Grain concluded that the effect of the countervailing duty could be a loss of employment, the idling of capital investment, a less favourable

contribution to balance of payments with the United States and loss of a large volume of sales by the corn growers. None of this would be in the public interest.

In summary, counsel for the CICU reviewed the legislative history and jurisprudence regarding the "public interest" to provide some assistance to the Tribunal in determining whether imposition of the countervailing duty would be in the public interest. He stressed the excellent working relationship that Casco has with its employees, suppliers and host municipalities and reminded the Tribunal that all of this could be very much at jeopardy because of the threat of competing imported U.S. products. Counsel argued that the very emotional presentation by St. Lawrence supported the long-term commitment of the industry to their market and stressed that the industry had little flexibility in the alteration of their operation. In conclusion, he argued that the terminology "would not or might not be in the public interest" was less onerous than originally proposed by the Mackasey Report and that the CICU submissions met the requirements of this test to the effect that there was strong and persuasive evidence as to the harm and adverse effect of the duty.

During the course of the inquiry the Tribunal received over 480 letters in support of the Canadian Industrial Corn Users, and in particular Casco, from local governments, labour unions, employees, transport companies and other service industries, all of which depend totally or in part for their income on the economic activity of the corn wet milling industry. At its public hearing the Tribunal heard evidence from the **Mayor of Port Colborne** and the **Reeve of Cardinal** on the importance of Casco's operations to their communities. Several transportation companies also presented public evidence regarding the importance of Casco's operations to their companies.

During the earlier proceedings in the matter of injury respecting grain corn, the Association of Canadian Distillers played an active role, but it did not make any submission regarding the public interest inquiry. The **Canadian Mist Distillers Limited** (Canadian Mist) did, however, make a submission on its own behalf. Canadian Mist produces Canadian whiskey, almost all of which is for export. Under regulations, Canadian whiskey is required to have a three-year maturation period. While recognizing the existence of drawback regulations, it was noted that these were also subject to a three-year limitation period. In any event, it was argued that the carrying cost of the countervailing duty over the required period would be prohibitive and make its products uncompetitive in the U.S. market. Canadian Mist requested that a recommendation be made to the Minister that either the imports of grain corn by Canadian Mist be exempted from countervailing duty or that there be an enactment of provisions similar to the Inward Processing Remission Order covering grain corn imported by Canadian Mist, which would include within their ambit any countervailing duties paid, and which would have a remission period which would include the three-year aging process required by law, as well as a further period for the manufacturing process.

Finally, respecting the industrial corn users, the **Brewers Assocation of Canada** made a viva voce submission during the Tribunal's hearings. It was submitted that due to provincial government policies Canadian brewers have evolved as small scale regional operations. On the other hand, U.S. breweries

have developed on a national scale and are much more efficient than Canadian companies. The Association argued that significant differences in cost structures and input costs between the Canadian and U.S. brewing industries must be considered if the Canadian brewers are to have any reasonable chance of improving their competitevess.

In the Association's view the countervailing duty levied on U.S. corn will exacerbate the industry's situation. The impact of the countervailing duty on the Canadian industry is estimated to be about $15 million per year at the full amount of $1.10 per bushel, and its effect on domestic and export sales would not be in the public interest.

GOVERNMENTS AND OTHER INTERESTED PARTIES

The Government of Manitoba objected to the exemption from the countervailing duty on U.S. grain corn imported into British Columbia because it ignores the economic implications for other Canadian corn producers and users, particularly for those in Manitoba. Manitoba corn producers traditionally sell a significant proportion of their production in British Columbia. Although adverse climatic conditions reduced shipments in the last couple of years, early indications were that Manitoba corn acreage would be at a record high of 100,000 acres in 1987. The B.C. exemption would deny Manitoba corn producers access to the B.C. market.

The exemption also had economic implications for the national supply-management systems for chicken, turkeys and eggs because it would impact on the national pricing structure, interprovincial movement of poultry products, and, ultimately, on provincial quota allocations. This had the possible effect of shifting product sources from traditional market suppliers and, in the long run, quota would be shifted from the traditional least-cost province to British Columbia.

The Canadian Export Association (CEA) opposed the countervailing duty on U.S. grain corn because it would impair Canadian ability to export corn, it would not remedy the income problems of Canadian corn producers and it would impair the export competitiveness of Canadian agricultural and industrial corn users. The CEA was also concerned that the countervailing duty would raise the possibility of U.S. retaliation against other Canadian agricultural products exported to the United States. In the opinion of the CEA, any restriction on Canadian corn exports or of products produced from corn will only exacerbate the problems facing domestic corn producers.

THE CORN PRODUCERS

In response to the evidence presented by the corn users, counsel for the **Ontario Corn Producers' Association** and the **Manitoba Corn Growers Association Inc.** noted that there is no guidance in either SIMA or the regulations about what the Tribunal should consider in public interest inquiries, and how the various considerations which may be taken into account should be weighed. While the Code on Subsidies and Countervailing Duties of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) does envisage that less than the full amount of the duty may be imposed in certain circumstances, the procedure for deter-

mining such a lower duty is not discussed. The only reference to the public interest in Canadian customs law is found in section 16 of the Customs Tariff dealing with combinations or conspiracy.

The corn producers argued that the predecessor of section 45 of SIMA is section 19 of the Customs Tariff under which the Governor in Council could reduce or remove a duty. But subsection 19(3) states: "This section does not apply to agricultural products." This demonstrates that the government of the day was reluctant to take away from farmers the protection granted by Parliament through statutory duties or in response to unfair trade practices. Therefore, recommendations to remove or reduce duties are serious matters and should not be taken lightly without a clear understanding and weighing of all the facts. The corn producers argued that Parliament did not intend that section 45 should replace existing procedures, but rather should act as a special procedure to deal with problems which the regular remission procedures cannot address, and those which are related primarily to competition.

It was submitted that the fundamental problem with the industrial corn users' case was that they had not produced in its totality what was requested of them by the Tribunal. The test in cases under section 45 should not be less rigorous than it is in section 42 inquiries. The Tribunal has the right to receive whatever information it considers relevant and necessary to properly weigh petitioners' claims, and it rests with the petitioners to establish their case in terms of what the Tribunal considers to be relevant, and to put forward a compelling case supported with hard and demonstrable evidence, not with allegation and conjecture. Counsel for the corn producers concluded that the concerns expressed by the industrial users and other petitioners for relief could be addressed under other statutory provisions such as the remission authority in the Financial Administration Act.

Counsel for the corn producers rejected the industrial users' claim that their countervailing petition was evidence of rampant protectionism since the duty was only imposed to offset the effect of injurious subsidies which are condemned by the GATT. In the corn producers' opinion, the countervailing duty has a greater status than the regular five-cent per bushel tariff because it is a response to injury from an unfair trading practice. Even the regular duty cannot be removed under section 19 of the Customs Tariff because grain corn is an agricultural product. Furthermore, recent government statements had condemned U.S. and EEC agricultural subsidy practices and are a clear indication that the government is not prepared to sit by idly in the face of large agricultural subsidies. The government had, in fact, encouraged beef and grain producers to exercise their international rights under SIMA.

It was submitted that those seeking relief under section 45 of SIMA must demonstrate clearly and compellingly that it is in the public interest to reduce or suspend the duty. The public interest is not a simple matter of determining that there is an adverse impact on one sector of the economy as there are a variety of divergent interests which must be weighed. This means first that the Tribunal should have all the information it requires to weigh all of these interests, and second that all participants must co-operate to provide what the Tribunal considers it requires. The corn producers noted that there had been a very clear reluctance on the part of the industrial

users group to provide the information which the Tribunal had requested. Counsel for the corn producers were unable to accept that the basic type of costing documents which had been requested did not exist, and that one could only conclude that, if the documents did exist, they would not prove the case put forward by the industrial corn users.

Counsel for the corn producers argued that the industrial users' concerns about shortages of corn later this year were exaggerated. The weather pattern this year was ideal for corn in terms of early maturity, and a bumper crop was expected in Ontario. Manitoba was also expecting a much better crop on 50 per cent more acreage than last year.

In summary, counsel for the corn producers argued that acceptance of the industrial users' demands would mean one set of rules for manufactured products and another for agricultural products, which clearly was not Parliament's intention since agricultural products had not been exempted from the application of SIMA. Neither had the corn producers seen anything in the record nor had they heard anything in the testimony which would negate the conclusions in the staff report that the fears expressed by the industrial users were exaggerated.

Counsel for the corn producers thought that Alberta's concerns were two-fold. First, it had been argued that it was inequitable to apply countervailing duty to imports of grain corn into Alberta and not into British Columbia since neither had domestic supplies and, second, Ontario had not been a traditional supplier of corn to Alberta. In fact, corn is produced in Alberta in quantities sufficient to meet half of local requirements, and its production could be expanded. Manitoba corn, which has supplied 70 per cent of British Columbia consumption, would also now be available to Alberta. In this regard, it was noted that the question of the quality of Manitoba corn had not been raised at the earlier hearing by B.C. interests. They were quite prepared to use it if they could get it.

The corn producers argued that the Maritime feed interests had not demonstrated a public interest because their feed prices had not increased because of the countervailing duty. It was submitted that their problems were due to reduced feed-freight assistance. Indeed, exemption from countervailing duties for the Maritime provinces would further depress grain prices and frustrate and delay efforts to attain local self-sufficiency in feed grain production.

The corn producers also noted that the Thunder Bay region dairy farmers receive a price for their milk which reflects a grain input cost in excess of $210 per tonne. These dairy farmers have a variety of sources of feed, including Southern Ontario grain corn, at costs well below their pricing formula.

The corn producers observed that the hog producers did not seek an exclusion from the duty but wanted to mitigate its effects. In this regard, it was noted that many hog farmers grow their own corn. In addition, hog prices have been rising as corn prices have been falling, and the hog farmers can shift their rations to the most economic mix.

In conclusion, the corn producers recognized that the GATT Code envisages that the duties may be reduced to a level which is sufficient to offset the injury. At the same time, it was conceded that the corn producers would not enjoy the full benefit of the duty. In their opinion, it is unlikely that the sustained benefit of the duty would be more than CAN$0.60 per bushel or about $24 per tonne. They noted, however, that such a reduction would reduce the value of the duty in Western Canada, particularly for Manitoba producers.

Counsel for **la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec** argued that the evidence and arguments presented did not justify an opinion that the continued imposition of countervailing duties on imports of U.S. grain corn would not or might not be in the public interest. It was argued that the onus was clearly on the person requesting a public interest inquiry to adduce sufficient evidence to enable the Tribunal to support its opinion with facts and with reasons. The persons who requested this inquiry had failed to do this and were not entitled to relief.

It was submitted that there is an onus on the applicants to establish that the viability of their businesses is jeopardized by the duty and to present facts and figures to substantiate this claim. Mere arguments are not sufficient as the public interest involves the weighing of opposing rights and interests. The corn producers satisfied all the requirements under SIMA in order to gain protection against unfairly traded American corn. Likewise, there is a heavy onus now on the applicants to establish that their rights and interests weigh heavier than those of the Canadian corn producers. Since there are substitutes for corn and alternative avenues of relief available to the corn users, the Tribunal was urged not to withdraw the countervailing duty.

Counsel referred to the brief submitted by l'Association professionelle des meuniers du Québec to argue that their allegations were based on unfounded assumptions. They had assumed that the price of corn in Quebec had increased by the full amount of the countervailing duty, $44.45 per tonne, whereas the price of corn in Quebec had, in fact, only increased by $3.01. In addition, they had ignored the presence of feed substitutes in Quebec as noted by the Tribunal's experts who had stated that the market can and does adjust to change, whether this change be in market conditions according to the region of the country, or whether it be change resulting from a price change in a component of feed. It was submitted that there is no one feed ration; the corn portion of a complete feed varies and will continue to vary according to market conditions.

CHAPTER 2

THE CANADIAN CORN MARKET IN PERSPECTIVE

INDUSTRY OVERVIEW

Grain corn is grown in significant commercial quantities primarily in three provinces: Ontario, Quebec and Manitoba. According to the 1986 Census of Agriculture, there were 28,424 farms in Canada reporting grain corn production, with 22,250 of these located in Ontario, 5,739 in Quebec and 230 in Manitoba. There were fewer than 100 growers in each of the other provinces. In 1986, grain corn production utilized some 994,069 hectares, averaging 35 hectares per farm. Production amounted to 5.9 million tonnes, an amount approximating overall consumption in recent years. Average yield was 6,260 kilograms per hectare.

The concentration of the industry in Ontario is obvious: 77 per cent of the production, 75 per cent of the acreage, and 78 per cent of the growers. Nevertheless, on a comparative basis, Quebec has exhibited greater growth in recent years.

Table I

Production of Corn by Province, Canada

Crop Year	P.E.I.	N.S.	N.B.	Que.	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	B.C.	Total
				(thousands of tonnes)						
1976	-	-	-	303.0	3,427.0	29.2	-	-	-	3,759.2
1977	-	-	-	342.4	3,867.0	39.4	-	-	-	4,248.8
1978	-	-	-	491.5	3,841.0	147.3	-	-	-	4,479.8
1979	-	-	-	701.0	4,366.0	198.1	-	11.0	-	5,276.1
1980	-	-	-	838.2	4,710.0	190.5	-	14.5	-	5,753.2
1981	-	-	-	975.4	5,236.0	431.8	-	30.5	-	6,673.7
1982	-	-	-	1,040.0	5,195.0	254.0	-	23.9	-	6,512.9
1983	-	12.0	-	975.0	4,696.0	218.0	-	31.8	-	5,932.8
1984	-	12.2	-	1,350.0	5,391.0	236.0	-	34.3	-	7,023.5
1985	-	8.8	-	1,550.0	5,802.0	76.0	-	35.6	-	7,472.4
1986	-	4.2	-	1,130.0	4,699.0	61.0	-	17.3	-	5,911.5
1987	-	4.5	-	1,300.0	4,826.0	94.0	-	18.3	-	6,242.8

Source: 1976-85 - Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Canada Grains Council.
1986 and-1987 - Statistics Canada Catalogue 22-002, Field Crop Reporting Series.

For Canada as a whole, the corn supply situation for the last 10 years is shown in Table II. From this table, it is clear that domestic production is consistently the main component of supply, representing over 75 per cent of total supplies including opening stocks.

Table II

Corn Supply - Canada
(thousands of tonnes)

	Aug. 1 Stocks	Production	Imports	Total Supplies
1976/77	687	3,759	660	5,106
1977/78	990	4,249	386	5,625
1978/79	962	4,480	682	6,124
1979/80	1,020	5,276	994	7,291
1980/81	1,386	5,753	1,364	8,503
1981/82	1,274	6,673	822	8,769
1982/83	1,185	6,513	759	8,457
1983/84	1,567	5,933	226	7,726
1984/85	1,005	7,024	612	8,641
1985/86	1,401	7,472	416	9,319
1986/87	1,503	5,912[1]	650*	8,065
1987/88	1,215[2]	6,249[1]	300*	7,764

Source: 1976/77 - 1986/87 Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Canada Grains Council.

[1]Statistics Canada Catalogue 22-002, Field Crop Reporting Series, September 2, 1987.
[2]Statistics Canada Catalogue 22-002, Field Crop Reporting Series, August 27, 1987.

*Estimated

A cross-comparison of supply and disposition shows that over the last 10 years Canadian production has almost balanced domestic requirements (99.5 per cent) on average. However, breaking the time-frame into two five-year periods shows a somewhat different picture. In each of the years 1976/77 through 1980/81, production in Canada was not sufficient to fill domestic usage needs; since 1981/82 domestic production in Canada has exceeded domestic usage in every year except 1983/84.

The increase in Canadian production has been made possible by a combination of factors including improved long and short season hybrids being licensed for Canadian conditions, development and application of advanced technology at the farm level, and expanding the corn growing region into new areas. Expanding the corn area northward and eastward in Ontario and into Quebec in particular has been attributed largely to the availability of good early varieties combined with subsurface land drainage (tiling). Also, in Quebec the provincial government has encouraged grain corn production through guaranteed producer prices.

Within Ontario, grain corn production is concentrated in the southern part of the province. Acreage and farms reporting grain corn by region in 1986 are shown in Table III.

Table III

	Hectares	Farms Reporting	
		No. of Farms	% of Provincial
Southern Ontario	405,374	11,567	52
Western Ontario	193,242	6,459	29
Central Ontario	58,400	2,024	9
Eastern Ontario	73,078	2,183	10
Northern Ontario	163	17	-
Total	740,258	22,250	100

Source: Statistics Canada - 1986 Census of Agriculture.

An examination of farm size data reveals that most farms reporting corn had between 8 and 32 acres of corn. However, the provincial average of 82 acres of corn per farm reporting grain corn underscores the significance of corn on the larger farms.

Since 1981, grain corn has continued to be a dominant factor on Ontario farms, occupying some 2 million acres of land and generating $568 million to $734 million in farm value of production.

FARM CASH RECEIPTS

From the perspective of farm cash receipts from corn, Ontario is consistently the dominant factor, accounting for 68 per cent to 77 per cent of the Canadian corn farm cash receipts from 1981 to 1986. However, when one looks at the cash receipts from corn relative to the cash receipts from total crops within provinces, it is in Quebec where corn is consistently the highest, at an average of 27 per cent over the 1981-86 period. In Ontario in the same period, corn accounted for an average of 20 per cent of total crop farm cash receipts, while in Manitoba the figure is less than 2 per cent on average. In Ontario, the relatively lower significance of corn is due to the fact that many other crops are grown and sold for cash (for example: wheat, soybeans, fruits and vegetables, dry beans and tobacco). In Manitoba, the low cash receipts from corn relative to total crops is the result of low, and decreasing, corn output combined with significant sales of other crops like wheat, oats, barley, canola and flax. Nationally, corn accounted for an average of 6.2 per cent of total farm cash receipts from crops over the period 1981-86.

In 1986, cash receipts from corn were significantly lower than in 1985 in each province even though production was at record high levels in both Quebec and Ontario in 1985 (1985 corn would be marketed late in 1985 and through most of 1986). In Ontario, cash receipts for corn were down by 23.2 per cent, in Quebec by 14 per cent, and in Manitoba by 55.5 per cent. Details of farm cash receipts are shown in Table IV.

Table IV

Farm Cash Receipts, Corn and Total Crops ($'000)

	1981*	1982*	1983*	1984*	1985**	1986**	January-June 1986***	January-June 1987***	1987 as % of 1986
Quebec									
- Corn	96,694	93,998	115,849	142,241	158,489	136,320	73,511	48,006	65.3
- Total crops	389,144	338,209	431,651	493,385	544,256	502,430	174,926	162,235	92.7
- Corn as % of total crops@	24.8	27.8	26.8	28.8	29.1	27.1	42.0	29.6	
Ontario									
- Corn	326,802	295,901	460,035	403,781	398,612	305,964	134,668	162,056	120.3
- Total crops	1,764,648	1,633,313	1,851,875	1,925,296	1,788,582	2,030,438	837,851	673,802	80.4
- Corn as % of total crops@	18.5	18.1	24.8	21.0	22.2	15.1	16.1	24.1	
Manitoba									
- Corn	24,537	27,994	22,206	21,736	18,247	8,191	5,321	4,344	81.6
- Total crops	1,003,086	1,001,339	1,117,027	1,220,895	1,246,357	1,309,054	776,516	501,449	64.6
- Corn as % of total crops@	2.4	2.8	2.0	1.8	1.4	0.6	0.7	0.9	
Canada									
- Corn	448,033	417,893	598,090	567,758	575,348	450,475	213,500	214,406	100.4
- Total crops	9,106,789	8,669,176	9,207,951	9,811,361	9,401,371	9,373,618	4,846,422	3,925,745	81.0
- Corn as % of total crops@	4.9	4.8	6.5	5.8	6.1	4.8	4.4	5.5	

*Statistics Canada Catalogue 21-202 Farm Net Income, 1984.
**Statistics Canada Catalogue 21-001 Farm Cash Receipts, Vol. 47, No. 12.
***Statistics Canada Catalogue 21-001 Farm Cash Receipts, Vol. 48, No. 2.

@Percentages calculated based on reported receipts.

The cost of production for corn varies widely from farm to farm, between provinces, between regions within a province, and over time. Further, the cost per unit area (acre or hectare) does not necessarily move in tandem with the cost per tonne or bushel. Depending on one's objectives and background various elements of production costs may be included or excluded from particular studies and reports. In summary, there is no concensus on what is the cost of production. Notwithstanding this situation, attempts have been made to identify what might be realistic costs. For example, for purposes of the Agricultural Stabilization Act (ASA) cash costs only are calculated; in 1986 the national average cash cost was $86.89/tonne compared to $87.63/tonne in 1985. In 1985, provincial values were calculated at $85.28/tonne or $548.32/hectare in Ontario and $96.45/tonne or $610.50/hectare in Quebec. In Ontario, the Ministry of Agriculture and Food (OMAF) suggested budgeting $339.75/acre ($140.77/tonne or $3.57/bushel) to cover all costs in 1986 based on a break-even yield of 2.54 tonnes/acre (100 bushels/acre). For 1987, OMAF budgets $333.41/acre. In Manitoba, the guideline published by Manitoba Department of Agriculture for 1985 indicated costs of $262.98/acre. (At the actual yield of 1.88 tonnes/hectare [30 bushels/acre] this cost would equate to $8.77/bushel or $345/tonne! At the more normal yield of 3.473 tonnes/hectare [56 bushels/acre] the cost would still be $4.70/bushel [$185/tonne]).

CANADIAN CONSUMPTION

In Canada, the Prairie provinces (Manitoba, Saskatchewan, Alberta) and Ontario are routinely self-sufficient in feed grain production. All of the other regions (British Columbia, Quebec and the Atlantic provinces) are deficient in feed grains on a regular basis. In these regions, feed grains from the Prairies and/or corn from Ontario and/or the United States are commonly used to supplement local production. In the context of corn, specifically, it is more difficult to determine self-sufficiency levels because of the substitution possibilities in the feed market (about 75 per cent of the utilization). However, there is a general perception that only Ontario is routinely self-sufficient in grain corn production; on occasion, Manitoba also produces corn in excess of the provincial requirements. Disposition of corn in Canada for the last 10 years is shown in Table V.

Table V
Corn Disposition - Canada
(thousands of tonnes)

	Exports	Human Food and Industrial Use	Seed	Feed, Waste, Dockage	July 31 Carryover	Total
1976/77	180	734	19	3,183	990	5,106
1977/78	323	744	22	3,574	962	5,625
1978/79	192	815	23	4,073	1,021	6,124
1979/80	344	960	23	4,578	1,386	7,291
1980/81	1,056	1,048	27	5,098	1,274	8,503
1981/82	1,286	1,047	26	5,225	1,185	8,769
1982/83	511	1,026	25	5,328	1,567	8,457
1983/84	429	1,181	26	5,085	1,005	7,726
1984/85	570	1,157	27	5,456	1,431	8,641
1985/86	534	1,209	25	5,636	1,916	9,319
1986/87*	150**	1,188	25	5,467	1,215	8,044

Source: Canadian Grains Industry Statistical Handbook 86, Canada Grains Council.

*Statistics Canada Catalogue 22-007, July 1987.
**Estimate

While a large portion of the grain corn used as animal feed is used on the farm of production or sold directly to other farmers, well over one million tonnes entered the commercial feed market in each of 1983 and 1984.

Table VI

Feed Industry Corn Usage

	1983		1984	
	Tonnes	$'000	Tonnes	$'000
Corn	1,172,379	279,035	1,737,057	305,353
Corn, chopped, crushed or ground	203,010	31,014	203,029	36,694

Source: Statistics Canada Catalogue 32-214, Feed Industry, 1983, 1984.

The level of usage in 1984 puts corn ahead of barley in tonnage and in value of materials used as the principal input for the feed industry manufacturing activity. Overall, the feed industry employed more than 9,200, and generated a value added in excess of $543 million in 1984.

In the industrial sector, grain corn is used for the production of corn starch, corn syrup, glucose and corn oil, to produce distilled products, to produce breakfast cereals and other food items such as snack foods. The quantities used for human food and industrial use in recent years in Canada are shown in Table VII. In total, this is a relatively consistent market absorbing over one million tonnes annually.

Table VII

Industrial Corn Usage
(thousands of tonnes)

	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86*	1986/87**
Human Food and Industrial Use	1,025.5	1,189.3	1,140.0	1,241.0	1,180.0

Source: Statistics Canada Catalogue 22-201, Grain Trade of Canada 1984/85.

*Preliminary
**Estimate

The values and volumes of corn and corn products used in food and industrial products are significant. Further, the value of products produced and shipped represents significant value added (for example $487 million in distillery products industry in 1984) and employment (4,790 employees in distillery products industry in 1984).[1] In the case of the potato chip, pretzel and popcorn industry in 1984, value added exceeded $283 million with employment of nearly 4,700;[1] for the corn component, shipments of corn-based food snacks in 1984 had a value of nearly $111 million based on use of corn and corn meal streamlets with a value of $4.4 million.

For industrial users it is virtually impossible to substitute other grains for corn on the input line. While using alternate grains is not realistic, there may be some latitude on the part of the processor to use alternate sources or varying qualities of corn. In terms of quality, food processors and some industrial users often impose their own trade specifications to identify acceptable corn. On the other hand, feed manufacturers usually designate their quality parameters using the standards contained in the Canada Grain Act.

EXPORTS/IMPORTS

On the export scene, only the U.S.S.R. and Cuba have been consistent purchasers of Canadian corn in each crop year from 1975/76 through 1984/85. Together these two countries have bought, on average, more than 80 per cent of our corn exports over the period. However, within the last five years, Spain, the United Kingdom and Iran have also made fairly regular purchases. In total, Canada has exported grain corn to 25 countries since 1975/76, including some 4,000 tonnes per year on average to the United States.[2]

1. Statistics Canada Catalogue 32-231, Alcoholic Beverage Industries, 1983, 1984.

2. Canadian Grains Industry Statistical Handbook 86, Canada Grains Council.

Table VIII
Exports/Imports
(Tonnes)
Calendar Year

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Exports	330,158	98,438	407,622	171,181	748,890	1,210,239
Imports	773,005	546,194	420,217	803,283	1,197,029	1,236,586

	1982	1983	1984	1985	1986	1987*
Exports	715,366	453,850	498,495	328,430	386,823	34,675
Imports	776,375	323,809	464,036	500,368	676,485	120,192

*January to June.

Source: Exports — Statistics Canada Catalogue 65-202, Exports — Merchandise Trade — Commodity Code 06129 "Corn (Maize) Shelled."
Imports — Statistics Canada — Commodity Codes — 1976-1977-0612911
1978-1987-0612910

A dramatic expansion in Canadian exports occurred in 1980/81 and was maintained in 1981/82. In the five years 1975/76 through 1979/80, exports averaged 254,000 tonnes, with a range from 180,000 to 344,000. The quantity then jumped to 1,056,000 tonnes in 1980/81 and further to 1,281,000 tonnes in 1981/82. Since then, the level has been between 424,000 and 555,000 tonnes. The high levels of exports to the U.S.S.R. have been attributed to the U.S. embargo on sales to the Soviet Union following the 1979 involvement of the U.S.S.R. in Afghanistan. In Cuba, Canada's position is enhanced in part because the United States does not allow the sale of American corn (and other products) to Cuba. Table VIII provides details of exports since 1976.

With the introduction of the countervailing duty, Canadian corn prices have remained above export price levels with a dramatic fall-off of exports. For the 1986/87 crop year, exports are not expected to exceed 150 thousand tonnes, the major part of which was contracted for prior to the imposition of the countervailing duty. With a continuation of current conditions, exports in the 1987/88 crop year are likely to be negligible.

Imports have similarly been affected. Because of the operation of the Plant Quarantine Act and the Animal Disease and Protection Act, the United States is virtually the only source for imported corn. While imports are estimated to be in the area of 650 thousand tonnes for the 1986/87 crop year, 400 thousand tonnes were imported immediately prior to the imposition of the countervailing duty. Imports in the 1987/88 crop year, given expected conditions, are estimated in the 250 to 300 thousand tonnes.

Table IX

U.S.A. and Canadian Import Tariffs for Yellow Dent Corn

	Canada (Tariff item 5501-1)	U.S.A. (Tariff item 130.32)
1979	CAN$0.080/bu.	US$0.25/bu.
Jan. 1, 1980	0.076	0.22
Jan. 1, 1981	0.073	0.20
Jan. 1, 1982	0.069	0.17
Jan. 1, 1983	0.065	0.15
Jan. 1, 1984	0.061	0.12
Jan. 1, 1985	0.058	0.10
Jan. 1, 1986	0.054	0.07
Jan. 1, 1987	0.050	0.05

Source: International Programs Branch, Agriculture Canada.

CORN MARKETING

The major part of the Ontario corn crop is marketed in the three months following harvest, that is, in October, November and December. Since 1982, the percentage of the crop marketed during this period has varied between 45 and 50 per cent. In contrast, only 8 to 12 per cent of the crop is marketed in the summer months (July, August and September), a time when prices are highest. Notwithstanding the introduction of a countervailing duty on importations, the data available to date show that the marketing of the 1986 Ontario corn crop has followed the pattern of previous years.

An examination of industrial usage combined with usage in the feed manufacturing industry and adjusted for imports and exports indicates that some 38 per cent of Canadian corn is marketed through commercial channels. This means that 62 per cent of the corn produced is either marketed directly farm-to-farm or is retained for use on the farm of production. For the corn that is sold off-farm, there are a myriad of pricing and movement options. At its simplest, corn may be delivered by truck directly from the farm of production to the end user (feedlot, processor, etc.). At the other end of the scale corn may physically move through several facilities, be owned by a few intermediaries (dealers/brokers), and be transported by truck, rail and water before reaching its final destination within Canada or overseas.

In very simple terms corn normally moves east in Canada from Ontario, especially from Southern Ontario. It moves by truck and/or rail to nearby markets and by rail and/or water to more distant markets, depending on accessibility, facilities, and cost. In Ontario and Quebec, producers can deliver corn to local country elevators (some with rail sidings), to local feed mills, directly to industrial users, to neighbouring farms, or to transfer elevators

on the Great Lakes — St. Lawrence Seaway system.[3] When deliveries are made to local elevators or to transfer elevators, further shipment is certain before the corn is eventually processed or fed.

In Western Canada corn is sometimes shipped by rail from Manitoba to British Columbia feed markets in the lower Fraser Valley, with a freight subsidy under the Feed Freight Assistance (FFA) program.

U.S. corn is imported into both Western and Eastern Canada, moving by rail and truck into the Prairies from the northern States, into British Columbia by truck or rail, and into Ontario and Quebec by truck, water or rail.

CORN PRICES

In the macro context, corn prices in Canada have historically reflected the flow of feed grains within Canada and the dominance of the U.S. corn price (Chicago Board of Trade — CBT). As reported by Groenewegen,[4] "the United States is the major coarse grain producer and exporter, and thus the world price for coarse grains is directly linked to the U.S. corn price. With U.S. corn not subject to import restrictions into Canada, its price translates into the upper value for feed grain prices in Eastern Canada ... In Eastern Canada, the landed costs of Western feed grains can be below imported U.S. corn prices. When this occurs, the prices of Eastern grains follow suit. In most cases, the Eastern feed grain prices will be below St. Lawrence corn prices by no more than the cost of moving grain into a St. Lawrence export position. Western grain prices landed into Eastern Canada cannot exceed St. Lawrence corn prices by more than the cost of importing this corn into the country."

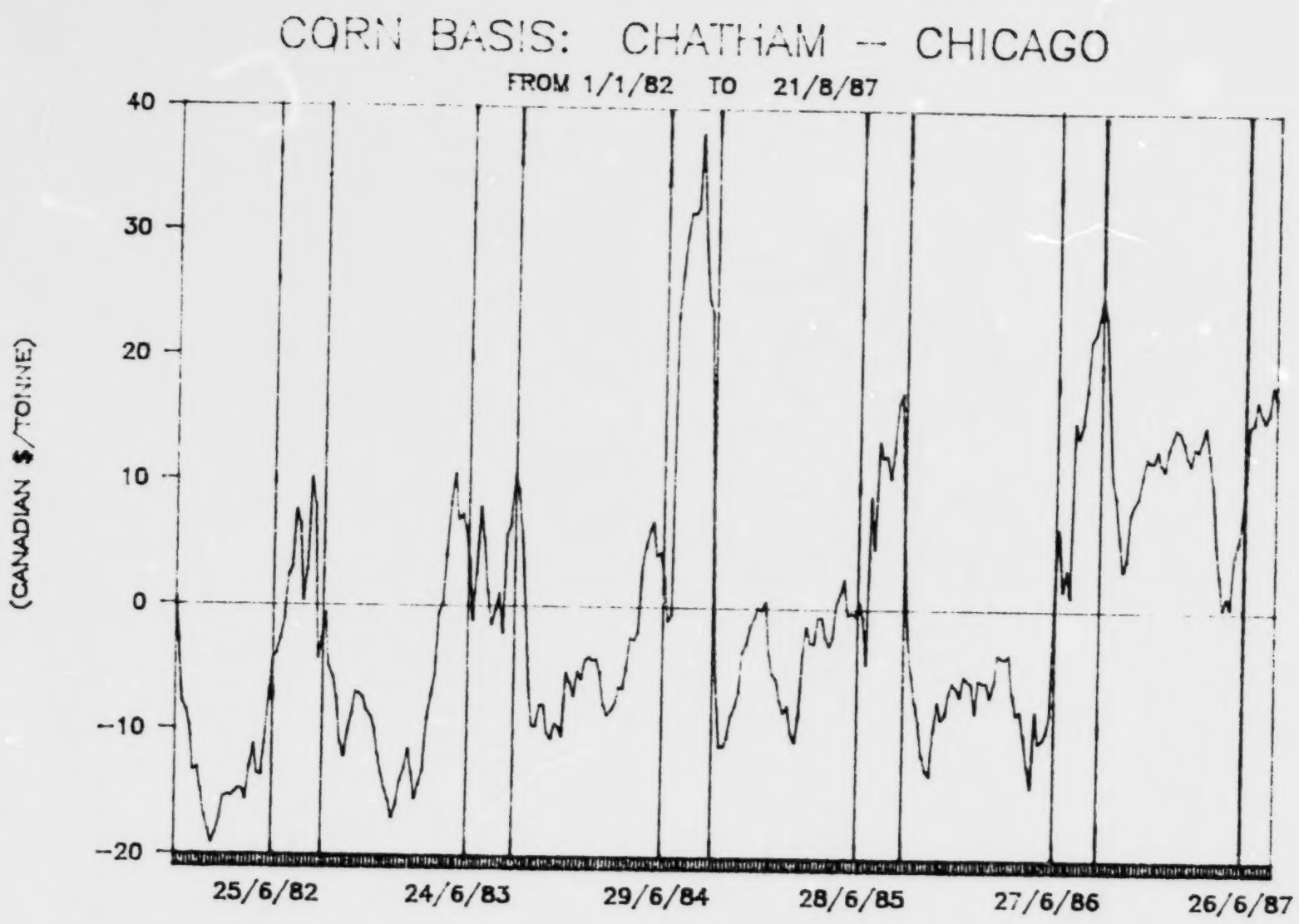
Within this general framework as explained by Groenewegen there will be many factors at play, working in concert, to determine the price for specific lots of corn. For example, surpluses or shortages of local supplies at a given point in time, the need for cash by sellers, disruptions in the supply system (strikes, weather problems, accidents, etc.), the perception of future prices relative to current prices in the global sense, the ability of the corn user to use alternate crops (barley, wheat, etc.) and the existence or absence of contracts can all affect the final realized price. Within the domestic feed market, the availability of the FFA program in some parts of the country

---

3. The Canadian Coarse Grains Industry, Economic Working Papers - John R. Groenewegen, Agriculture Canada.

4. The Canadian Coarse Grains Industry, Economic Working Papers - John R. Groenewegen, Agriculture Canada.

Figure I


CORN BASIS: CHATHAM -- CHICAGO
FROM 1/1/82 TO 21/8/87
(CANADIAN $/TONNE)
40
30
20
10
0
-10
-20
25/6/82
24/6/83
29/6/84
28/6/85
27/6/86
26/6/87

favours use of domestic grain over imported grain (which is not eligible for FFA); at the same time the FFA program affects the Ontario, Quebec and Prairie market share.[5]

In the normal course of the market operation, the price of corn in Manitoba, Ontario and Quebec will be the Chicago price (converted to Canadian dollars) plus a "basis." The net results of the various interactions are shown graphically for 1982 to 1987 for Chatham, Ontario, and Chicago in Figure I. For Quebec and Manitoba, the basis spread would normally be larger than for Chatham because of geographic distances (transportation costs) and deficits in local corn production.

Typically, in a crop year the market being supplied at harvest time is the export market since there is no ready domestic market for all of the corn being marketed by farmers at this time. Ontario corn is competing with U.S. corn in the export market and consequently Ontario corn prices are related to the Chicago futures price by the cost of positioning Ontario corn in an export competitive position. In this situation, Ontario corn prices are below those of Chicago because of the cost of moving corn from Chatham to an export position, usually at Toledo.

The next market in the crop year influencing Ontario corn prices is the Montréal feed market. At this time, Ontario corn prices are related to the competitive influence of U.S. corn and Prairie feed grains in the Montréal and Atlantic Canada feed market. Since Montréal basis prices are above export basis prices, corn is not exported at this time.

In the latter part of the crop year (during the summer months) when local corn supplies are insufficient for Ontario requirements, the pricing of Ontario corn is related to the replacement cost of imported U.S. corn or Prairie feed grains in the local areas.

Each year the basis is between -$0.35 and -$0.45 per bushel at harvest when corn is being priced on an export basis. Around May or June, the basis becomes positive, and during the summer months the basis is usually positive by between $0.30 and $0.40 per bushel when corn is priced on an import basis. Variations in supply/demand in any period cause changes to the basis pattern.

With the introduction of a countervailing duty on U.S. corn (the only import source of this product), the operation of the market has changed. Because the duty is high, approximately CAN$1.10 per bushel, buyers and sellers of corn no longer have any particular reason to focus on the basis in order to determine the price of Ontario corn. Rather, supply/demand factors for corn in particular and substitute feed grains generally appear to play a more important role as the price determinants for Ontario corn. Since November 7, 1986, when the duty was first imposed, the basis has remained in a

---

5. Elements of Domestic Feed Grain Policy, Economic Working Papers - John R. Groenewegen and Jack Gellner, Agriculture Canada, 1983.

positive position. The drop in the basis in May 1987 is a result of an increase in the Chicago price because of reports of dry conditions in the Midwest growing area, conditions which were subsequently eased.

CHAPTER 3

COUNTERVAILING DUTY — ASSESSMENT OF IMPACT

Fundamental to the formulation of a judgment on the question of public interest as contemplated by section 45 is a determination of the effect of the countervailing duty (CVD) on the price of the product in question (an inevitable consequence of imposing such a duty), and an assessment of the impact of higher corn prices on the users and consumers of grain corn. Because of the availability of substitute feed grains, the countervailing duty cannot fully insulate the Canadian corn producers from the effects of U.S. corn prices. The United States is the major exporter of coarse grains, particularly of corn, and as such, the international price level of coarse grains reflects U.S. prices. As a major exporter of feed grains, Canada's product must be price competitive, and thus international pricing levels are reflected in domestic feed grain prices. As a consequence, domestic corn producers have not been able to capture the full amount of the countervailing duty in the pricing of their product. Moreover, imposition of the countervailing duty, to the extent of being reflected in higher Canadian corn prices, will reduce Canadian corn exports. At the same time, even though the duty will obviously reduce total imports, it will also induce new corn imports by those industrial users eligible for duty drawback in proportion to their exports of manufactured products. Nevertheless, it is evident that domestic corn prices have, in fact, increased in some degree from the countervailing duty application, to the benefit of Canadian corn producers. The difficulty lies in measuring the price improvement attributable to the countervailing duty as opposed to other factors affecting the marketplace, such as changing local supply and demand as well as price and availability of substitute feed grains.

The Tribunal is aware of a number of studies which were conducted to estimate the pricing effect of the countervailing duty. These studies fall into two categories: one uses econometric models which can be divided into two sub-categories, large multi-country agricultural sector models, and single commodity partial equilibrium models; a second category consists of studies which compare the corn price basis between Canada and the United States, before and after the countervailing duty. These studies have produced varying results. B. Gilmour of the Department of Agriculture estimated a price premium of between $0.80 and $2.50/tonne with a $30/tonne countervailing duty. Deloitte, Haskins & Sells, in a paper prepared for the Ontario Corn Producers' Association, in connection with the Tariff Board inquiry on sweeteners, estimated that the countervailing duty would provide a $7.25/tonne annual price benefit. An as yet unpublished study by the Ontario Ministry of Agriculture and Food estimates that the countervailing duty had an impact on Montréal corn prices of $8.81/tonne, $6.30/tonne on Ontario corn prices, and $2.98 on Ontario barley prices in 1986/87. The Tribunal's own consultant estimated an impact of $2-$5/tonne.

In contrast, evidence provided by users of corn placed the actual effect of the countervailing duty in the area of $0.30/bushel on average or about $12/tonne. These latter estimates were derived through a comparison of the bases after the imposition of countervailing duty with those of previous years. The industrial users' evidence was confirmed in a study commissioned by the Tribunal from an independent consultant.

On the one hand, econometric studies of various types conclude that the countervailing duty will cause Canadian corn prices to rise from $0.80/tonne to $8/tonne. On the other hand, Canadian corn prices have, in the first eight months after the preliminary determination, averaged about $12/tonne more than the traditional basis between Canadian and U.S. corn prices that prevailed in the absence of a countervailing duty.

The Tribunal reconciles these distinct findings concerning the impact of the duty on price by noting that the econometric estimates necessarily address the longer term situation. In the short-run, the supply of Canadian corn will be largely affected by the unforeseeable impact of weather on domestic corn yields and on worldwide coarse grain harvests. Though econometric models focus on longer term trends, it is equally true that impacts measured by comparing the price basis after the duty with the price bases before the duty will be influenced by short-term and transient conditions. The $12/tonne price differential was sustained during a period of uncertainty about what impact the duty would have on the market price. It is reported that after the announcement of the interim duty, producers maintained additional farm stocks of corn, anticipating a higher price when the duty was confirmed, and after the market had absorbed the additional imports which had been rushed into Canada in the months before the duty was applied.

Though no one can precisely identify how much Canadian corn prices will be affected by the countervailing duty, the short-run impact measured from price bases comparisons does seem to fix an upper limit on the impact unless Canadian corn yields are reduced by highly unusual weather conditions. The longer term tendency however will be for Canadian corn prices to settle in the range of $5 to $8 as found in most of the econometric impact studies.

The Tribunal doubts that anything more precise can be said about the influence of the duty on domestic corn prices. Domestic econometric studies are necessarily hindered from making precise forecasts since only large-scale international models can reliably hope to capture the complex interaction of supply and demand of competing crops. But larger scale models are insufficiently detailed in structure to identify precisely the effect of a countervailing duty on Canadian corn prices. For instance, the large world scale model used by the Tribunal's consultant in the injury hearing has no separate equation for corn, and instead includes corn in the broadly defined coarse grain equation.

Smaller scale models that focus on the Canadian corn crop suffer from the partial equilibrium structure on which they depend. These models will not perfectly forecast the impact of the duty. For instance, one partial equilibrium study uses a dummy variable to represent the countervailing duty. This study estimates a forecasting equation for the price of Canadian corn covering

a period of time before and after the duty. If the dummy variable is found to be significantly different from zero, the duty is said to have an impact on price, and a quantitative estimate of the impact is easily calculated from the model. The problem with this technique is that there are insufficient data available in the post-duty period. The number of sample points in the post-duty period appears reasonable, because average monthly data are used and the duty was put in place in November 1986. But this is a deceptive conclusion. In fact, the marketing of grain and the price of corn are largely determined on an annual basis by variations in annual harvest conditions for corn and coarse grains worldwide. Data are available for corn production from only one harvest period since the duty was imposed, thereby severely restricting the generality of any conclusions one could draw from a price equation estimated over the post-duty period alone.

The unreliability of data available for Canadian corn production in recent years is another cause of inaccurate forecasts, especially for those partial-equilibrium econometric-based analyses which predict the price of corn after the duty is imposed by calculating excess supplies of corn at various market prices. These models use estimates of the price elasticities of demand and supply curves over the pre-countervailing duty period. Armed with these elasticities which are assumed to remain stable into the future, together with knowledge about actual consumption, production, storage, and exports, the analyst is able to forecast the market-clearing price when imports are made prohibitively expensive by a countervailing duty. The Tribunal's consultant used this methodology and found that the impact of the duty would fall in the $2 to $5 range. But at the time the consultant submitted his study, domestic production of corn in 1986/87 was reported by Statistics Canada to have been 6.7 million tonnes. These figures have since been revised downward by Statistics Canada to a level of just 5.9 million tonnes. This discrepancy in the supply data could also explain, in part, the differential between the consultant's finding ($2-$5) based on elasticity estimates and the higher differential ($12) based on corn price bases comparisons.

The production of corn in 1986/87 was well below average, 5.9 compared with 7.4 million tonnes in 1985/86. Despite falling barley and corn prices worldwide, and high stocks of Western feed grains, export sales of barley were maintained at high levels. At the same time, an unprecedented domestic demand for feed grains was recorded. Against this high domestic demand, the countervailing duty served to limit the availability of U.S. corn, thus creating conditions under which domestic corn prices were able to rise to levels above those forecast by conventional estimations that are directed toward the broader and longer view of the situation. As such, the econometric estimations would not likely have captured the effect of the countervailing duty on the supply/demand conditions which existed in 1986/87. Therefore, these estimations of the pricing impact of the countervailing duty are likely to have been understated, suggesting that the impacts reported by the industrial users more closely reflect the reality for this period.

Based on crop estimates and carry-over inventories furnished by Statistics Canada, grain corn supply in 1987/88 will be at levels comparable to, or only marginally below, those of 1986/87. The high domestic feed grain demand is expected to continue. Notwithstanding lower production levels,

Western feed grain supplies are expected to remain high because of carry-over stocks and projected lower exports. Subject to marketing policies adopted by the Wheat Board, the availability of Western feed grains, particularly barley, in the Montréal market is likely to have a moderating influence on corn prices. It is noted that the initial payment for 1987 crop barley announced by the Wheat Board was reduced by 25 per cent, from $80/tonne for 1986 to $60/tonne for 1987. In the longer term, as the market further adjusts to the countervailing duty, the pricing effects can be expected to decline to the $5-$8/tonne suggested by the econometric studies.

It is in the context of these pricing influences that the Tribunal has endeavoured to evaluate the impact of the countervailing duty on the users or purchasers of corn. Grain corn is used for two purposes: as agricultural feed, and as a raw material used in the production of other products. The Tribunal's evaluation below focuses on these two broad categories.

AGRICULTURAL FEED USE

The impact of the countervailing duty has been discussed by the agricultural participants on three different levels in terms of its implications for the public interest. The first of these involves the duty's actual and potential impact on agricultural feed costs and the consequent effects on livestock and poultry producers. Second, there has been considerable discussion about the differing effects of the duty on the regulated versus non-regulated sectors. Finally, a number of interested parties have argued that the duty has had or will have a particularly detrimental impact on specific regions of Canada due to unique circumstances.

Since the use of grain corn as a feed ingredient varies depending upon the price and availability of substitute feed grains, it follows that the imposition of the countervailing duty produces differing impacts, not only with respect to the various livestock feed sectors, but among the various regions of Canada as well. To reflect these differences in its impact analysis, the Tribunal proceeded on the basis of the typical feed ration used in each livestock sector for each region separately in the period prior to the imposition of the countervailing duty. Information on the feed rations was furnished by the responsible provincial agencies and by the feed industry. Having thus established the grain corn component of the various feed rations, the application of standard feed conversion ratios provided a basis for calculating the cost impacts at differing increases in corn prices. In this case, the calculations assumed corn price increases of $0.30/bushel and $1.10/bushel. The details of this exercise are contained in Appendices 6 to 11 attached to this report. In summary, the following average impacts were revealed:

	@ $0.30/bushel	@ $1.10/bushel
Turkey toms and hens	$0.011/kilo	$0.04/kilo
Turkey broilers	0.011/kilo	0.04/kilo
Table eggs	0.004/doz.	0.02/doz.
Chicken broilers	0.009/kilo	0.036/kilo
Chicken hatching eggs for table egg layers	0.003/doz.	0.01/doz.
Chicken hatching eggs for broilers	0.011/doz.	0.04/doz.
Milk	0.001/kilo	0.004/kilo
Grower finisher pigs	0.010/kilo gain	0.05/kilo gain
Starter pigs	0.004/kilo gain	0.02/kilo gain
Sows	1.64 per sow	6.02 per sow

These pricing impacts assume that the composition of the feed rations remains constant, which of course is not the case. There was ample evidence of the corn component being reduced in favour of other feed grains, particularly in those regions which are deficient in corn production. As such, the impacts presented represent the upper limits, with the actual additional costs imposed by the countervailing duty being something less.

With the exception of the hog industry, the agricultural sectors shown operate under federal and provincial regulations with producer selling prices, in the main, established on a cost plus basis. As such, the minor cost increases incurred as a result of the imposition of the countervailing duty can readily be passed on to the consuming public. On the other hand, hog prices are established by market forces. As such, at least in the short term, any cost increases will be borne largely by the hog producers. Certainly this is true with respect to exports to the United States, where pricing levels are determined by market conditions existing in that country, and Canadian exporters are in the position of price takers. The longer term consequences are less clear. To the extent that the cost increase might accelerate the supply adjustment during any down cycle, this cost increase could be passed on during the subsequent price recovery period. Given the small cost increase involved, however, its influence with respect to production levels would be very marginal at best. In the final analysis, as noted by the Canadian Pork Council, for the past few years hog producers have benefited from both low feed grain costs and high market prices for their product, and they have not claimed to have been injured by the countervailing duty to date.

It seems that grain corn plays only a minor role as a feed ingredient for the beef cattle sector, the principal feeds being corn silage in the east and barley in the west. In any event, the Tribunal received no representations as to adverse impact on this industry either on a national or provincial level.

Not surprisingly, the cost impacts on livestock and poultry producers are highest in Ontario and Quebec underscoring the greater popularity of corn as a feed grain in the provinces where the bulk of the production takes place: because of price and availability, feed wheat and barley are the principal feed grains used in the Prairie provinces. Despite this, the Tribunal received no representations from feed user interests in Ontario, with the

exception of the Northwestern Ontario milk producers. On the contrary, support for the countervailing duty action was expressed by the Ontario Egg Marketing Agency on the grounds that the duty has stabilized corn prices to the benefit of both producers and users.

The global impact of the countervailing duty on the livestock and poultry producers in terms of increased burden compared to the benefit realized by the domestic corn growers could hardly be characterized as detrimental to the public interest. However, there were a number of concerns expressed as to the consequences of differing cost impacts between producers in different regions. These merit discussion.

The Prairie poultry industries (Alberta, Saskatchewan and Manitoba) have argued that they are dependent on U.S. corn and that they should be granted an exemption similar to that for British Columbia. They expressed concern that if they were not granted a like exemption then the consequent relative changes in their costs of production could result in the reallocation of production quotas to lower cost provinces.

British Columbia is deficient in the production of feed grain. Perforce, feed grains from the Prairie provinces and/or corn from the United States must be imported to support this province's livestock and poultry production. Because of transportation costs, only minor quantities of Ontario corn move into the Western market, and sufficient supply from Manitoba in recent years was no longer assured because of a variety of environmental problems. It was in the face of these conditions that the Tribunal concluded that an exemption for grain corn imported for consumption in British Columbia was justified.

Unlike the situation in British Columbia, the Prairie provinces have a surplus in feed grain production, though not necessarily in corn. As has already been noted, the Prairie poultry producers have been shown to use a variety of relatively low corn feed rations even in the absence of the countervailing duty: in some cases corn usage in poultry ration has been as low as zero. Thus the impact of the countervailing duty, even in its full amount, has little impact on production costs in these provinces. At the same time, expected corn production in Manitoba this year, at 94 thousand tonnes, is 54 per cent higher than last year. Given the traditional consumption levels in the Prairie provinces, this increased production should mitigate the domestic supply problems of the Prairie corn users, as well as make available lower priced corn.

Similar concerns were expressed by the Quebec interests: loss of competitive position with Western hog producers and loss of quota allocation with respect to regulated products. These fears appear to be based on the assumption that the price of corn will reflect the full amount of the countervailing duty. As has been shown, the pricing impact has been substantially less. Given the price and availability of substitute feed grains and the propensity of the poultry and livestock producers to adjust feed rations, the imposition of the countervailing duty has had and is likely to continue to have only a minor impact on traditional regional competitive relationships.

From the information available to the Tribunal, the long-term policy goals pursued in regard to the allocation of production quota are that provincial supply and demand for poultry products be balanced as closely as possible: that is, that quota allocations above those set in the base year be allocated to provinces in proportion to the increases in consumption. While it is true that cost of production is one of the criteria considered in determining quota allocation, the evidence suggests that the small impact of the countervailing duty would have little, if any, effect on the allocation of provincial production quotas. In any event, it is quite clear that the agencies concerned have the flexibility and discretion to take account of exogenous regional variables, such as the imposition of countervailing duty, when setting provincial quota levels.

INDUSTRIAL USERS

Unlike the livestock feed sector, the Canadian Industrial Corn Users (Casco, St. Lawrence, Nacan and King Grain) are dependent on corn as their major raw ingredient: they are unable to substitute other grains. The essential thrust of the industrial users' presentation is that their products are not priced on a corn cost-related basis, and they are thus unable to transfer the cost of the countervailing duty in the pricing of their products. It is claimed that the prices at which U.S. product can be landed in Canada impose a price ceiling on Canadian produced products. In these circumstances, the industrial users argue that they are forced to absorb the additional corn cost as a direct product cost, impacting, dollar for dollar, on their profitability, and threatening the viability of the operations.

In addition to the above, there are other factors outside the control of the Canadian industrial corn users which also influence Canadian product prices. In many non-food grade starch uses, other starches, such as wheat starch, may be substituted. Glucose and high fructose corn syrup prices are largely influenced by the price of Canadian sucrose. Unlike the United States where sugar prices are supported, Canadian sugar prices reflect world prices which have been depressed for several years. The price of other corn derived products, such as corn oil, generally reflect the world food oil market which is dominated by palm oil and soybean oil: feed product prices generally track the world protein market which is usually set by soybean meal.

To demonstrate the impact of higher corn costs on profitability, Casco, St. Lawrence and King Grain provided a forecast of their operating statements for 1987 based on projected levels of corn prices. Financial statements for previous years were also provided. Nacan estimated the countervailing duty impact on its operations by multiplying its average annual purchases of corn by $1.10/bushel. No supporting financial or cost data were furnished.

Because of the number of different products being produced by the industrial users and the varying influences on the markets for these products, the Tribunal requested that additional information respecting the costing, pricing and sales of the various product lines be provided. This supplementary information was considered to be of a nature readily obtainable from existing company records and, in the Tribunal's view, essential to any meaningful assessment of the industrial users' claims.

The requested additional information was provided by St. Lawrence. Partial information was provided by King Grain; as the only dry miller, King Grain's operations are somewhat different and they were not able to respond fully to the Tribunal's request. In not furnishing the additional information, Casco variously argued that it was not available or not relevant. It was Casco's position that corn is the only ingredient in every product that they sell and that the best way to address the cost of countervailing duties is on an aggregate basis for the whole company. It submitted that at the end of the year what counts is the final balance sheet: the net income generated by the company. It was this macro view that the Tribunal was asked to consider.

The absence of information pertaining to the different product markets, the market structures, and the extent of domestic and foreign competition within these markets, made it impossible for the Tribunal to assess within an adequate degree of confidence the extent to which the increased cost caused by the imposition of the duty could be shifted in the short, medium and long terms, either forward to clients or backward to suppliers or employees, and consequently the measure of the burden to be borne by Casco and others.

Notwithstanding these constraints, examination of the available data provides little basis for concluding that the countervailing duty represents any meaningful threat to the short-term viability of the industrial users. It is evident that the industrial users benefited from the falling price of grain corn during 1986. With increased sales volumes and a lag in the downward movement of product prices, profitability was increased. While it is true that profitability in 1987 will decline, at least part of this must be attributed to the adjustment in product prices which, on the evidence of the industrial users as to the competitive market forces, was inevitable with or without the imposition of the countervailing duty. Even accepting the proposition that competitive market conditions have not permitted the industrial users to pass forward or backward the increased corn costs, and that these market conditions had to be absorbed by the users in the form of lower profitability, the Tribunal was not persuaded that the impact was such as to justify the exemption requested.

The various concerns expressed before the Tribunal by the municipalities, employees and service industries dependent on the industrial corn users, particularly Casco, must be addressed in the light of the primary impact of the corn countervailing duty on the operations of the industrial users. It must be recognized that changes in the price of corn represent only one of many market factors which affect the overall well-being of the industrial corn users. Their ongoing position as taxpayers, employers and purchasers of tertiary services will also be affected significantly by labour relations and the competitive position of their products against each other, as well as against direct substitutes and imports. The Tribunal is of the opinion, therefore, that, having concluded that the primary impact of the countervailing duty on the industrial users themselves is not such as to justify an exemption, then the tertiary impact on third parties, when dissipated by the influence of other significant market forces, cannot provide the basis to override the Tribunal's conclusion regarding the primary impact of the duty. Further, the concerns expressed by these third party interests were based on

the industrial corn users' estimations of the possible impact of a countervailing duty of $1.10/bushel. As has been shown by the industrial corn users' evidence, the average impact of the duty has only averaged $0.30/bushel for the November 1986 to June 1987 period, and all of the econometric studies suggest that the longer term impact will be even less. All of this suggests that the concerns expressed by these third party interests are unlikely to materialize.

In seeking special consideration, Canadian Mist argued that the use of the drawback provisions in its circumstances would not be helpful. In noting the limitation of three years in the drawback provisions, Canadian Mist pointed to the regulations requiring a three-year maturation process for the "Canadian whiskey" designation. The addition of the manufacturing period would thus put it outside the drawback time limitations. At the same time, it argued that the cost of carrying countervailing duty over this period would make it uncompetitive in the U.S. market where most of its product is sold. It also noted that the Inward Processing Remission Order was similarly subject to the same three-year limitation but, in any event, did not cover countervailing duty.

The Tribunal is given to understand that both the drawback regulations and the Inward Processing Remission Order were recently amended to extend the time limit to four years.

The difficulties as presented by Canadian Mist are predicated on the use of imported corn in its operations which would carry with it the full cost of the countervailing duty. In fact, the evidence discloses that Canadian Mist has been using Canadian produced corn almost exclusively for the past several years. No information was provided as to the impact on the company of continuing to use domestic corn, albeit at the higher cost. However, in the submission of the Association of Canadian Distillers during the inquiry into injury, it was estimated that with the provisional duty, i.e., $1.50/bushel, the distillers' selling price of a 750 ml bottle of whiskey would increase by $0.15 per bottle.

The uncompetitiveness resulting from a higher price of domestic corn affects all Canadian distillers in a similar manner and it is mainly with respect to their sales abroad where the competition is between Canadian whiskey and other spirits that it could become relevant. Any increase in cost of the level estimated in this report would be unlikely to produce a significant net burden on Canadian distillers.

In the Tribunal's view, based on its conclusions regarding the past and future effect of the countervailing duty on the Chatham price of grain corn, the projected impact of the countervailing duty on the industrial corn users will not reach the $1.10/bushel suggested in their individual submissions.

The Tribunal does not question the claim that the industrial users' raw material costs will rise. Raising the price of domestic corn is after all the rationale for imposing the countervailing duty. But in the Tribunal's judgment, the available empirical studies on the degree of price enhancement induced by the countervailing duty suggest that the price of domestic corn

will rise by at most a modest amount. The industrial user would not suffer undue injury by the mere cost increase. Ontario corn prices have in the past often remained for some time at a surprisingly high premium compared to the price of U.S. corn landed in Ontario, without consumers shifting massively to U.S. imports. Apparently such factors as convenience, and longer term contractual or traditional supply arrangements between certain buyers and sellers allow domestic corn sales to continue even at premium prices before imports influence the domestic price downwards.

But a high countervailing duty damages the industrial corn user in another way. Industrial users advised the Tribunal that it is typical business practice for them to quote customers a price for products to be delivered over a period as long as one year ahead. These price quotations are made on the basis of then known spot and future prices for corn. On being awarded the contract, the industrial user fixes his cost of corn by acquiring, as a hedge, futures contracts on the Chicago market. The hedge works as follows: When corn acquisition costs rise above the initially prevailing spot price, the industrial user will gain on the sale of the futures contract an amount roughly equal to his increased raw material costs. These offsetting transactions are only possible if the futures market and spot markets are linked. Since in Canada there is no futures market in Canadian corn contracts, industrial users' reliance on the Chicago market for their hedging needs will continue. Insofar as industrial users can import corn and enjoy the duty drawback in proportion to their exports to their total end product, they will continue to rely on the Chicago market for hedging operations. But those corn requirements that will be sourced in Canada because of the countervailing duty, and which are used for production and sale of end products in the Canadian market, will not conveniently be hedged through the Chicago market. With the full countervailing duty (CAN$1.10/bushel) being applied, Canadian corn prices will fluctuate between the U.S. price and the U.S. price landed in Canada including the amount of the countervailing duty. As reviewed above, expert opinion varies on the long-term average price differential that will prevail. But it is certain that short-run market conditions unique to Canada will affect the corn price in Canada to a greater extent than when the countervailing duty did not prevail. It is equally certain that industrial users will find that prices of Chicago corn futures contracts no longer correlate as closely as they previously did with the domestic spot price of corn, and business risk is increased.

The uninsurable business risk is substantially reduced when the countervailing duty is set at a level which more closely reflects the price benefit realized by corn producers. This is because, as reviewed above, the Tribunal found that industrial users will continue production of most end products at the higher price of domestic corn. If for instance the impact of the countervailing duty is in the range of $12 per tonne, then the maximum possible price differential between U.S. and Canadian corn would allow industrial users to continue to operate with imported corn if required. As a side effect, the Canadian corn price would fluctuate within a narrower band above the Chicago price, and might allow industrial users to continue to rely on the Chicago market for hedging its corn requirements.

CHAPTER 4

CONCLUSIONS

The general provisions of SIMA are served by ensuring that Canadian prices rise above U.S. prices of corn in order to compensate Canadian producers for the injury caused to them by U.S. subsidies. But compensation through a premium domestic price only serves the Canadian producers to the extent corn producers can retain their domestic customers. Should Canadian corn prices rise to an unreasonable premium by virtue of the duty, Canadian corn producers will lose their traditional export sales; they will lose a share of the livestock feed market to other coarse grains; and they will lose sales to industrial users. Such loss of market share would hardly be in the interest of any single corn producer, nor in the interest of corn producers collectively. However, despite a high level of countervailing duty, the market forces will guide the price of corn to only a modest premium over the U.S. market price and this will ensure a continuing domestic market for Canadian produced corn.

For example, Canadian corn exports have fallen this year to 150,000 tonnes of which amount 100,000 tonnes were contracted for prior to the imposition of the countervailing duty, from a level of 500 thousand tonnes in 1985/86. Since Canada has been a net exporter in 1981/82, 1983/84 and again in 1985/86 this loss is not irrelevant. It is recognized that much of the Canadian corn exported is purchased at prevailing prices by reason of political considerations because Canada is preferred to the United States by some countries. Nonetheless, these political considerations will allow for only a small price premium, above which export volumes will deteriorate. At the existing premium, export sales have declined and this lost volume has to be absorbed by the domestic market.

Ironically, the countervailing duty may stimulate the importation of corn by some industrial users. The possibility of imports of corn under duty drawback, open to those industrial users who export a sizeable volume of their output, further softens the domestic corn market. Those industrial users who re-export their finished products will rely on duty drawback to acquire corn from the United States in order to avoid any premium price for Canadian corn. The volume of corn imports eligible for duty drawback may be small, about 500,000 tonnes annually, relative to the total annual corn production of between 6 and 7 million tonnes, but it is large compared to the traditional volume of Canadian corn imports. These imports were 300,000 tonnes in 1985/86, 612,000 tonnes in 1984/85 and 226,000 tonnes in 1983/84.

Canadian corn producers sell to two classes of customers: feed users and industrial users. Feed users can with only modest inconvenience substitute other coarse grains for corn - industrial users cannot. The countervailing duty initially increases the price of corn to both classes of customers but feed users, by now substituting relatively cheaper coarse grains, free supplies of domestic corn for industrial users. The net effect of the duty on the domestic price of corn is therefore modest.

Despite the modest influence of the duty on corn prices, a number of users urged the Tribunal to exempt them from the duty for various reasons. To grant these requests to any significant extent would be equivalent to fully dismantling the countervailing duty. Armed with an exemption, users would substitute corn imports for domestic corn whenever Canadian prices rose to even a small premium over U.S. landed prices, thus guaranteeing that the countervailing duty would fail to raise domestic corn prices by any appreciable amount. The Tribunal has heard no evidence or argument that would cause it to conclude that the protection from injury for Canadian corn producers erected by the countervailing duty should disappear.

The Tribunal is aware however that the price effect of the countervailing duty in the long run will be modest. The countervailing duty will redress for the Canadian corn producers only a portion of the injury the U.S. subsidy program has and is imposing on them. Corn prices in Canada will recover only when corn prices and coarse grain prices rise in the international market.

It is quite evident that the degree of protection for corn producers is not proportional to the level of the countervailing duty. The Tribunal's analyses and evaluation of the evidence lead it to conclude that both the short-term and long-term price enhancement due to the corn countervailing duty is of modest assistance to corn producers, is a minor detriment to industrial users, and is merely an inconvenience for the livestock, poultry and feed industries. However, a countervailing duty above a price premium which the market is prepared to sustain is superfluous as far as enhancing the long-term average price that corn producers can expect to be paid for their product. It does, however, increase uncertainty for both users and corn producers. It raises unwarranted price expectations on the part of the corn producers, and unjustified fears on the part of users as to the future price of corn. Instability and risk follow from closing the border to U.S. imports which have traditionally entered Canada during the summer months and have conveniently allowed corn users to depend upon U.S. corn storage facilities. A poor Canadian crop year might result in shortages that could drive up prices for Canadian corn well above the normal market premium resulting from the countervailing duty. This would create a hardship for all users.

Being cut off from the U.S. corn market has an immediate impact on industrial users who rely on the Chicago Board of Trade's facilities for hedging risks in the commodity futures market. Even though the high countervailing duty is largely superfluous in terms of its impact on the long-term average price Canadian corn producers will earn, it does reduce the effectiveness of the hedging activities.

Both Canadian corn producers and Canadian corn users would benefit by a reduction in the present level of the countervailing duty. With such action, uncertainty and risk to users would be largely mitigated and would be beneficial to corn producers as well because of the greater ensuing market stability. A countervailing duty set at the market-generated price premium would not result in any meaningful loss of revenue to the corn producers. Therefore, reducing the countervailing duty is not a zero-sum game. It is a positive-sum game that benefits both producers and users. The Tribunal concludes from this analysis that the public interest would be served by a reduction in the countervailing duty.

The Tribunal has carefully reviewed the econometric and comparative bases techniques for determining the likely average long-term price premium Canadian corn producers can reasonably anticipate receiving with the countervailing duty in place. The maximum average value of the premium according to the evidence before the Tribunal is about $12/tonne or $0.30/bushel. The evidence also shows that a price premium of this level is not unduly burdensome to the users and consumers of corn.

Over time, the actual amount of the subsidy paid to U.S. corn producers will vary. While it may increase, the more likely event is that a variety of developments will operate to reduce the per bushel amount of the subsidy. It should be expected that measures currently in place to reduce the acreage of U.S. corn production will be successful in reducing annual output and lead to a gradual reduction in the surplus stockpile. This process may be offset to some extent by the development of improved hybrids, improved cultivation and/or increased fertilization. A coarse grains crop failure in any region of the world would, of course, lead to a more rapid reduction in the surplus stockpiles of corn and other coarse grains. In any event, any reduction in the U.S. corn stockpile should lead to higher market prices for corn. This increase will reduce the price spread between the U.S. market price and the U.S. target price so that the actual amount of the subsidy will be reduced. Presumably, at some point in time, the market price will be equal to, or greater than, the target price and the subsidizing will cease as will the justification for any further application of the countervailing duty.

The Tribunal therefore is of the opinion that the imposition of a countervailing duty on imports of grain corn from the United States in excess of CAN$0.30 per bushel, or the amount of the subsidy, whichever is less, would not be in the public interest.

Chairman: Robert J. Bertrand

Vice-Chairman: H. Perrigo

Member: A.L. Bissonnette*

Ottawa, Canada
October 20, 1987

*In a dissenting opinion on the "material injury" aspect of the grain corn inquiry, I expressed the view that subsidized grain corn imports from the United States were not the cause of the current financial distress of Canadian corn producers. While I remain of that view, the "public interest" aspect of the inquiry requires me to accept the premise that the imports were in fact materially injurious. From any perspective, it makes eminent sense to reduce the level of the duty at least to that of the benefit derived. [A.L.B.]

STATISTICAL APPENDICES

Appendix 1

Area of Corn by Province, Canada

Crop Year	P.E.I.	N.S.	N.B.	Que.	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	B.C.	Total
				(thousands of hectares)						
1976	-	-	-	62.6	639.0	6.9	-	-	-	708.5
1977	-	-	-	75.0	652.0	9.7	-	-	-	736.7
1978	-	-	-	88.0	728.0	35.6	-	-	-	851.6
1979	-	-	-	125.5	773.0	52.6	-	1.6	-	952.7
1980	-	-	-	154.0	809.0	56.7	-	2.2	-	1,021.9
1981	-	-	-	165.4	878.0	91.1	-	4.5	-	1,139.0
1982	-	-	-	179.6	842.0	80.9	-	4.5	-	1,107.0
1983	-	2.4	-	182.0	809.0	77.0	-	4.9	-	1,075.3
1984	-	2.6	-	220.0	890.0	73.0	-	6.1	-	1,191.7
1985	-	2.6	-	245.0	902.0	40.5	-	6.5	-	1,196.6
1986	-	2.0	-	234.7	741.0	13.8	-	3.0	-	994.5
1987	-	1.2	-	228.0	749.0	20.2	-	3.6	-	1,002.0

Source: 1976-85 - Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Canada Grains Council.
1986 and 1987 - Statistics Canada Catalogue 22-002, Field Crop Reporting Series.

Appendix 2

Yield of Corn by Province, Canada

Crop Year	P.E.I.	N.S.	N.B.	Que.	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	B.C.	Canada
				(kilograms per hectare)						
1976	-	-	-	4,840	5,365	4,230	-	-	-	5,305
1977	-	-	-	4,570	5,930	4,060	-	-	-	5,770
1978	-	-	-	5,590	5,275	4,140	-	-	-	5,260
1979	-	-	-	5,590	5,650	3,765	-	6,875	-	5,540
1980	-	-	-	5,440	5,820	3,360	-	6,590	-	5,630
1981	-	-	-	5,895	5,965	4,740	-	6,780	-	5,860
1982	-	-	-	5,790	6,170	3,140	-	5,310	-	5,885
1983	-	5,000	-	5,355	5,805	2,830	-	6,490	-	5,515
1984	-	4,690	-	6,140	6,060	3,230	-	5,620	-	5,890
1985	-	3,380	-	6,330	6,430	1,880	-	5,480	-	6,240
1986	-	2,100	-	4,820	6,340	4,420	-	5,770	-	5,950
1987	-	3,750	-	5,700	6,480	4,650	-	5,080	-	6,260

Source: 1976-85 - Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Canada Grains Council.
1986 and- Statistics Canada Catalogue 22-002, Field Crop Reporting
1987 Series.

Appendix 3

CANADIAN EXPORTS OF GRAIN CORN

- Selected Countries and Total -
(Calendar Year)

Tonnes	Spain	U.S.S.R.	Cuba	U.K.	Iran	U.S.A.	Other	Total
1976	0	197,009	117,891	123	0	2,905	12,230	330,158
% share	0	60	36	0	0	1	4	100
1977	0	0	44,797	18,712	0	3,192	31,737	98,438
% share	0	0	46	19	0	3	32	100
1978	3,961	181,544	60,494	85,086	0	12,689	63,848	407,622
% share	1	45	15	21	0	3	16	100
1979	0	0	114,745	18	0	3,471	52,947	171,181
% share	0	0	67	0	0	2	31	100
1980	23	225,649	404,847	5,538	0	4,318	108,515	748,890
% share	0	30	54	1	0	1	14	100
1981	0	950,464	231,501	5	0	4,883	23,386	1,210,239
% share	0	79	19	0	0	0	2	100
1982	83,280	286,776	252,763	128	72,769	6,593	13,057	715,366
% share	12	40	35	0	10	1	2	100
1983	76,499	129,139	97,469	104	93,307	11,185	46,147	453,850
% share	17	28	21	0	21	2	10	100
1984	37,065	245,581	146,708	6,251	30,858	14,186	17,846	498,495
% share	7	49	29	1	6	3	4	100
1985	139,489	85,885	45,573	7,383	8,270	24,683	17,147	328,430
% share	42	26	14	2	3	8	5	100
1986	24,589	0	154,137	0	0	171,367	36,730	386,823
% share	6	0	40	0	0	44	10	100
1987*	0	0	21,600	0	0	3,930	9,145	34,675
% share	0	0	62	0	0	11	27	100

*January-June 1987 only.

Source: Statistics Canada Catalogue 65-202, Exports - Merchandise Trade - Commodity Code 06129 "Corn (Maize) Shelled."

Appendix 4

Grain Corn

Stocks at July 31

(thousands of tonnes)

Year	Farm Stocks				Commercial	Total Canada
	Quebec	Ontario	Other	Total		
1976	77	417	0	494	193	687
1977	86	622	0	708	282	990
1978	52	584	0	636	326	962
1979	100	660	0	760	260	1,020
1980	244	813	0	1,057	329	1,386
1981	260	700	0	960	314	1,274
1982	232	670	0	902	283	1,185
1983	260	807	0	1,067	500	1,567
1984	200	470	5	675	330	1,005
1985	380	620	10	1,010	391	1,401
1986	380	700	10	1,090	413	1,503
1987	220	620	5	845	370	1,215

Source: Statistics Canada Catalogue 22-002, Field Crop Reporting Series.

Appendix 5

Grain Corn

PER CENT OF ONTARIO GRAIN CORN MARKETED BY MONTH AND YEAR, 1973/74 TO 1986/87

Year	Month (percent)											
	Oct.	Nov.	Dec.	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	June	July	Aug.	Sept.
1975/76	24.0	16.8	6.6	5.1	5.5	7.2	7.6	7.7	6.8	4.5	3.7	4.3
1976/77	12.9	18.7	9.2	4.9	6.0	7.3	6.3	7.9	9.3	5.9	6.1	5.8
1977/78	14.2	15.1	9.6	5.1	7.9	6.6	12.1	7.8	8.4	4.2	4.9	4.0
1978/79	11.6	15.3	8.2	5.6	7.4	10.5	7.7	8.1	7.6	6.3	7.0	4.4
1979/80	4.8	18.8	9.1	8.1	8.0	7.2	11.3	8.1	9.1	5.6	4.1	5.6
1980/81	16.7	19.0	7.7	7.9	6.5	7.5	8.8	7.2	5.5	4.4	4.6	4.3
1981/82	13.9	18.1	7.4	5.5	6.5	7.0	9.8	9.8	8.9	5.3	4.7	3.0
1982/83	14.8	19.6	12.5	12.9	6.2	9.5	5.8	6.2	3.9	3.5	2.9	2.1
1983/84	28.1	22.2	6.8	7.5	4.8	6.7	5.1	5.7	5.0	3.7	2.2	2.1
1984/85P	15.9	23.6	7.2	8.5	6.2	9.6	7.8	6.2	4.8	5.0	2.7	2.5
1984/85*	22.6	26.0	3.7	3.8	5.2	6.6	8.7	6.3	6.0	3.9	2.4	4.3
1985/86	23.3	17.4	7.3	6.6	6.7	6.2	7.3	8.2	6.6	3.6	2.5	3.9
1986/87*	14.9	21.3	3.5	4.5	4.3							
1986/87**	17.7	25.2	4.2	5.4	5.2							
Average 1978/79-1981/82	11.8	17.8	8.1	6.8	7.1	8.1	9.4	8.3	7.8	5.4	5.1	4.3
Average/83-1984/85P	19.6	21.8	8.8	9.6	5.7	8.6	6.2	6.0	4.6	4.1	2.6	2.2
Average/84/1985/87	16.6	16.9	4.7	4.9	4.9	4.4	5.2	5.9	4.7	2.6	1.8	2.8

P - preliminary estimates

Source: O.M.A.F. (various years) unpublished data, Toronto.

*For 1984/1987 calculated by Tribunal Staff from O.M.A.F. unpublished data.
1984/85P is a calculation made by National Revenue, as are all previous years.
1984/85* does not agree with the 1984/85P.
1984/85* and 1985/86, 1986/87 percentages were calculated in a particular month as follows:

Ontario corn utilization plus exports from the province of Ontario corn plus the increase in stocks of corn held in Ontario off the farm.

1986/87* calculated on the assumption that the carryover will be zero.

1986/87** calculated on the assumption that the carryover will equal the level in 1985/86.

Appendix 6

POTENTIAL IMPACT OF CVD ON TURKEY PRODUCER COSTS

Turkey Toms and Hens (finished weight 13.6 kilos/bird)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Bird (bushels)	Per Kilo (bushels)	Per Bird $	Per Kilo* $	Per Bird $	Per Kilo* $
Atlantic	0.88	0.065	0.264	0.02	0.968	0.07
Quebec	0.85	0.063	0.255	0.02	0.935	0.07
Ontario	0.92	0.068	0.276	0.02	1.012	0.07
Manitoba	0.29	0.021	0.087	0.00	0.319	0.02
Saskatchewan	0.13	0.009	0.039	0.00	0.143	0.01
Alberta	0.21	0.015	0.063	0.00	0.231	0.02
Average	0.54	0.040	0.164	0.01	0.601	0.04

Turkey Broilers (finished weight 5 kilos/bird)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Bird (bushels)	Per Kilo (bushels)	Per Bird $	Per Kilo* $	Per Bird $	Per Kilo* $
Atlantic	0.23	0.046	0.069	0.01	0.253	0.05
Quebec	0.29	0.058	0.087	0.02	0.319	0.06
Ontario	0.34	0.068	0.102	0.02	0.374	0.07
Manitoba	0.11	0.022	0.033	0.01	0.121	0.02
Saskatchewan	0.05	0.010	0.015	0.00	0.055	0.01
Alberta	0.10	0.020	0.030	0.01	0.110	0.02
Average	0.18	0.037	0.056	0.01	0.205	0.04

*Rounded to nearest 10th cent per kilo.

Appendix 7

POTENTIAL IMPACT OF CVD ON EGG AND CHICKEN PRODUCER COSTS

Table Eggs (52 weeks, 20 dozen/bird)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Bird (bushels)	Per Dozen (bushels)	Per Bird $	Per Doz.* $	Per Bird $	Per Doz. $
Atlantic	0.378	0.019	0.113	0.01	0.416	0.02
Quebec	0.344	0.017	0.103	0.01	0.378	0.02
Ontario	0.787	0.039	0.236	0.01	0.866	0.04
Manitoba	0.156	0.008	0.047	0.00	0.171	0.01
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	0.017	0.000	0.005	0.00	0.019	0.00
Average	0.336	0.020	0.100	0.01	0.308	0.02

Chicken Broilers (finished weight 1.9 kilos/bird)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Bird (bushels)	Per Kilo (bushels)	Per Bird $	Per Kilo* $	Per Bird $	Per Kilo* $
Atlantic	0.078	0.041	0.023	0.01	0.086	0.05
Quebec	0.083	0.044	0.025	0.01	0.091	0.05
Ontario	0.090	0.047	0.027	0.01	0.099	0.05
Manitoba	0.039	0.021	0.012	0.01	0.043	0.02
Saskatchewan	0.044	0.023	0.013	0.01	0.048	0.03
Alberta	0.043	0.022	0.013	0.01	0.047	0.02
Average	0.063	0.033	0.018	0.01	0.069	0.04

*Rounded to nearest 10th cent per kilo.

Appendix 8

POTENTIAL IMPACT OF CVD ON CHICKEN HATCHING EGG PRODUCER COSTS

Chicken Hatching Eggs for Table Egg Layers (52 weeks, 20 dozen/bird)

Region	Corn Cunsumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Bird (bushels)	Per Dozen (bushels)	Per Bird $	Per Doz.* $	Per Bird $	Per Doz.* $
Atlantic	0.378	0.019	0.113	0.01	0.42	0.02
Quebec	0	0	0	0	0	0
Ontario	0.315	0.015	0.095	0.01	0.35	0.02
Manitoba	0.313	0.016	0.094	0.01	0.34	0.02
Saskatchewan	0.315	0.015	0.095	0.01	0.15	0.01
Alberta	0.138	0.007	0.041	0.00	0.15	0.01
Average	0.292	0.014	0.087	0.01	0.32	0.01

Chicken Hatching Eggs for Broilers (52 weeks, 11.6 dozen (140 eggs)/bird)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Bird (bushels)	Per Kilo (bushels)	Per Bird $	Per Doz.* $	Per Bird $	Per Doz.* $
Atlantic	0.650	0.056	0.195	0.02	0.715	0.06
Quebec	0.551	0.047	0.165	0.01	0.606	0.05
Ontario	0.787	0.067	0.236	0.02	0.865	0.07
Manitoba	0.059	0.005	0.018	0.00	0.065	0.01
Saskatchewan	0.449	0.038	0.135	0.01	0.494	0.04
Alberta	0.299	0.026	0.090	0.01	0.329	0.03
Average	0.465	0.040	0.139	0.01	0.512	0.04

*Rounded to nearest 10th cent per kilo.

Appendix 9

POTENTIAL IMPACT OF CVD ON MILK PRODUCER COSTS

Milk (305-day lactation period, average production per cow 4,762 kilos milk)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Cow (bushels)	Per Kilo Milk (bushels)	Per Cow $	Per Kilo Milk $	Per Cow $	Per Kilo Milk $
Atlantic	20.4	0.004	6.12	0.001	22.44	0.005
Quebec	20	0.004	6.00	0.001	22.00	0.005
Ontario	49.2	0.010	14.76	0.003	54.12	0.011
Manitoba	5.98	0.001	1.79	0	6.58	0.001
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	5.44	0.001	1.63	0	5.98	0.001
Average	20.20	0.004	5.05	0.001	18.52	0.004

Calf to Heifer (2 years)

	Corn Consumption	Impact on Costs	
		CVD @ $0.30/bushel	CVD @ $1.10/bushel
	(Per Calf) (bushels)	(Per Calf) $	(Per Calf) $
Atlantic	16.2	4.86	17.82
Quebec	0	0	0
Ontario	17.9	5.37	19.69
Manitoba	0	0	0
Saskatchewan	0	0	0
Alberta	0.57	0.17	0.63
Average	5.78	1.74	6.36

Appendix 10

POTENTIAL IMPACT OF CVD ON SWINE PRODUCER COSTS

Grower Finisher Pigs (23 kilos to 95 kilos, 72 kilos gain)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Pig (bushels)	Per Kilo Gain (bushels)	Per Pig* $	Per Kilo Gain $	Per Pig $	Per Kilo Gain* $
Atlantic	0.738	0.010	0.22	0.003	0.81	0.01
Quebec	5.236	0.073	1.57	0.022	5.76	0.08
Ontario	5.59	0.078	1.68	0.023	6.15	0.09
Manitoba	1.06	0.015	0.32	0.004	1.17	0.02
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	0.177	0.002	0.05	0.001	0.19	0.00
Average	2.56	0.036	0.64	0.009	2.35	0.03

Starter Pigs (birth to 23 kilos, 22 kilos gain)

Region	Corn Consumption		Impact on Costs			
			CVD @ $0.30/bushel		CVD @ $1.10/bushel	
	Per Pig (bushels)	Per Kilo Gain (bushels)	Per Pig $	Per Kilo Gain $	Per Pig $	Per Kilo Gain* $
Atlantic	0.246	0.011	0.074	0.003	0.27	0.01
Quebec	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Ontario	0.826	0.038	0.248	0.011	0.91	0.04
Manitoba	0.248	0.011	0.074	0.003	0.27	0.01
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	0.098	0.005	0.029	0.001	0.11	0.00
Average	0.354	0.016	0.085	0.004	0.31	0.01

*Rounded to nearest 10th cent per kilo.

Appendix 11

POTENTIAL IMPACT OF CVD ON SWINE PRODUCER COSTS

Sows (15 to 18 pigs born per sow per year)

Region	Corn Consumption Per Sow/year (bushels)	Impact on Costs CVD @ $0.30/bushel $	Impact on Costs CVD @ $1.10/bushel $
Atlantic	9.84	2.95	10.82
Quebec	8.66	2.60	9.53
Ontario	11.81	3.54	12.99
Manitoba	1.57	0.47	1.73
Saskatchewan	0.78	0.23	0.86
Alberta	0.20	0.06	0.22
Average	5.48	1.64	6.03

Note: Manitoba feeds zero corn except during 60 day nursing period.

Appendix 12

LIST OF SUBMISSIONS

Alberta Chicken Producers Marketing Board; Alberta Turkey Growers Marketing Board; Alberta Egg Hatching Marketing Board; Alberta Feed Grain Users Association; Alberta Division, Canadian Feed Industry Association; and Alberta Egg and Poultry Association
Association professionelle des meuniers du Québec; Association des négociants en céréales du Québec; Association des centres de grain régionaux du Québec; et Division du Québec de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Brewers Association of Canada
Canadian Export Association
Canadian Feed Industry Association
Canadian Industrial Corn Users Group
Canadian Mist Distillers Limited
Canadian Pork Council
Casco Company
City of Mississauga
City of Port Colborne
Corporation of the City of London
Corporation of the Town of Prescott
Corporation of the Village of Iroquois
Cronin Transport Limited
Dairy Producers of Northwestern Ontario
Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec
King Grain (1985) Limited
Manitoba Chicken Broiler Producers' Marketing Board; Manitoba Turkey Producers' Marketing Board; and Manitoba Broiler Hatching Egg Commission
Manitoba Government
Maritime Farmers Council
Municipality of Cardinal
Municipality of the Township of Matilda
Nacan Products Limited
Nova Scotia Winter Grain Marketing Board
Ontario Corn Producers' Association and Manitoba Corn Growers Association Inc.
Ontario Division, Canadian Feed Industry Association
Ontario Egg Producers' Marketing Board
Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board
Saskatchewan Division, Canadian Feed Industry Association
Saskatchewan Egg and Poultry Association
Saskatoon Board of Trade
St. Lawrence Starch Company Limited
Town of Collingwood
Township of Edwardsburgh

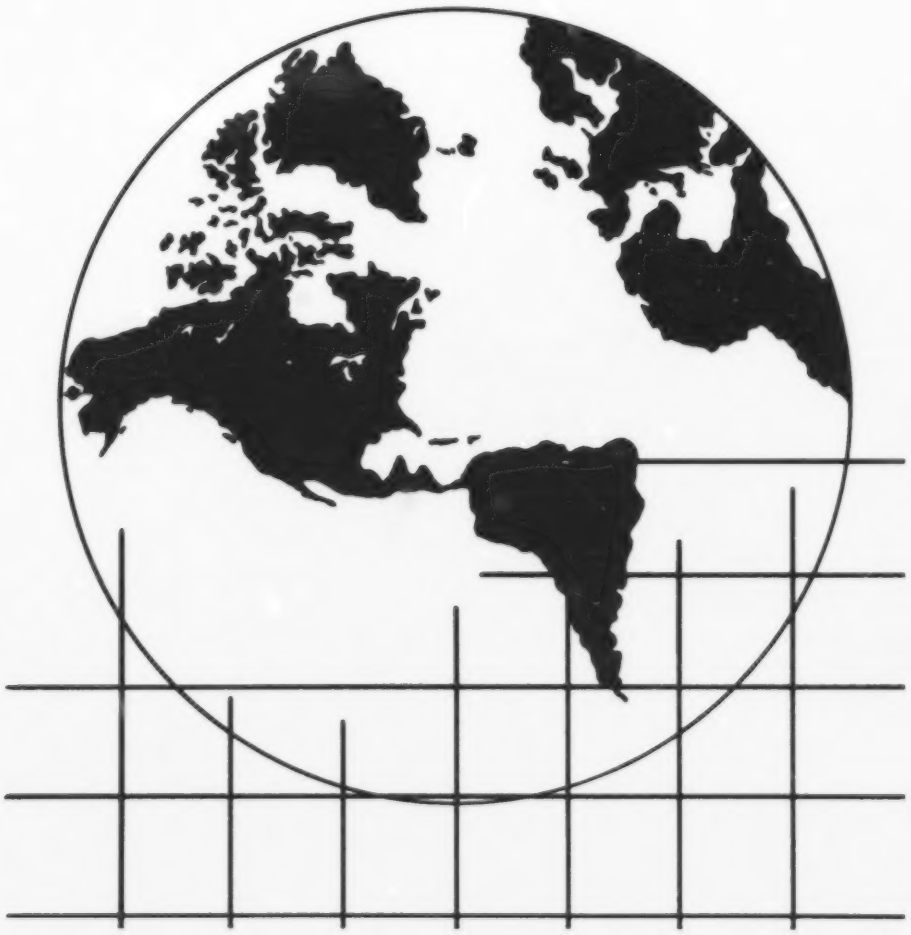
Appendix 13

LIST OF PARTICIPANTS AT HEARING

Alberta Chicken Producers Marketing Board
Alberta Division, Canadian Feed Industry Association
Alberta Egg and Poultry Association
Alberta Egg Hatching Marketing Board
Alberta Feed Grain Users Association
Alberta Turkey Growers Marketing Board
Association des centres de grain régionaux du Québec
Association des négociants en céréales du Québec
Association professionelle des meuniers du Québec
Atlantic Division, Canadian Feed Industry Association
Bartlett Transport Ltd.
Brewers Association of Canada
Canadian Feed Industry Association
Canadian Mist Distillers Limited
Canadian Pork Council
Casco Company
City of Port Colborne
Cronin Transport Limited
Dairy Producers of Northwestern Ontario
Division du Québec de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Elgin Cartage Ltd.
Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec
Floyd Dunford Limited
King Grain (1985) Limited
Manitoba Corn Growers Association Inc.
Maritime Farmers Council
Municipality of Cardinal
Nacan Products Limited
Nova Scotia Winter Grain Marketing Board
Ontario Corn Producers' Association
R.S. Allison & Sons Ltd.
Saskatchewan Division, Canadian Feed Industry Association
St. Lawrence Starch Company Limited
United Food Processors Union

Tribunal canadien des importations | Canadian Import Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN DES IMPORTATIONS



RAPPORT SUR L'INTÉRÊT PUBLIC

MAÏS-GRAIN

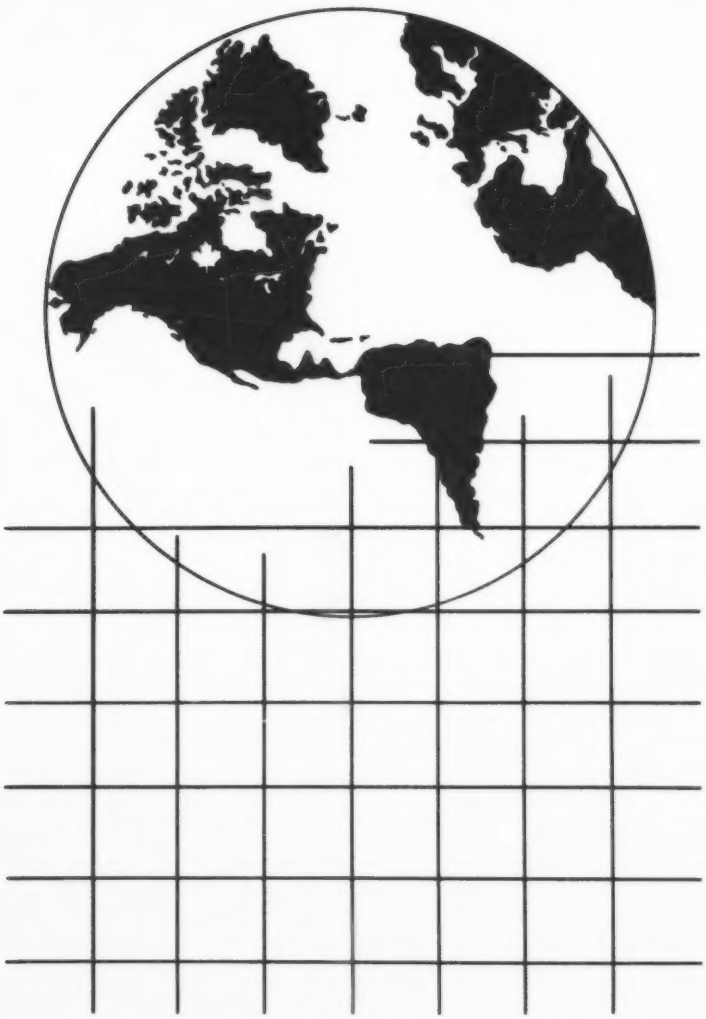
OCTOBRE 1987

Canada

TRIBUNAL CANADIEN
DES IMPORTATIONS

INTÉRÊT PUBLIC

MAÏS-GRAIN



Rapport du Tribunal canadien des importations en vertu
de l'article 45 de la Loi sur les mesures spéciales d'importation

Le 20 octobre 1987

TRIBUNAL CANADIEN DES IMPORTATIONS

Président :	Robert J. Bertrand
Vice-président :	H. Perrigo
Membre :	A.L. Bissonnette
Membre :	R. Guay
Secrétaire :	A.B. Trudeau
Directeur de la recherche :	K. Besharah
Recherche :	D. Shires D. Allen A. Menzies
Agent de soutien pour statistiques :	M. Saumweber
Rédactrice :	B. Nguyen

Pour obtenir une copie du rapport, veuillez communiquer avec :

Le Secrétaire
Tribunal canadien des importations
19e étage
Immeuble Journal Sud
365, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5

(613) 993-4601

Canadian Import Tribunal
Tribunal canadien des importations

The Chairman
Le président

Ottawa, Canada
K1A 0G5

Le 20 octobre 1987

L'honorable Tom Hockin, c.p., député
Ministre d'État aux Finances
Chambre des communes
Ottawa (Ontario)

Monsieur,

Un peu plus tôt cette année, le Tribunal a conclu que les importations du maïs-grain subventionné en provenance des États-Unis avaient causé un préjudice sensible aux producteurs de maïs canadiens. Par conséquent, de telles importations, avec certaines exceptions, sont assujetties à des droits compensateurs équivalent au montant du subventionnement.

Dans le cadre de l'enquête de préjudice sensible, des représentants de divers utilisateurs de maïs ont allégué que l'imposition des droits pourrait être contraire à l'intérêt public. L'article 45 de la Loi sur les mesures spéciales d'importation permet au Tribunal d'étudier cette question et de vous transmettre un rapport relativement à la validité de ces allégations atteignant l'intérêt public.

Une étude complémentaire des conséquences découlant de l'application des droits compensateurs a amené le Tribunal à conclure qu'il serait contraire à l'intérêt public d'imposer le plein montant de ces droits. Vous trouverez sous pli un rapport comprenant l'exposé des faits et des motifs qui justifie l'opinion du Tribunal.

Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Robert J. Bertrand

Canada

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 - RÉSUMÉ DES MÉMOIRES ET DES PRÉSENTATIONS	9
Les utilisateurs agricoles	9
Les utilisateurs industriels	14
Les gouvernements et les autres parties intéressées ..	17
Les producteurs de maïs	18
CHAPITRE 2 - LA SITUATION DU MARCHÉ CANADIEN DU MAÏS	23
Aperçu de l'industrie	23
Recettes agricoles	25
Consommation canadienne	26
Exportations/importations	30
Commercialisation du maïs	31
Prix du maïs	34
CHAPITRE 3 - ÉVALUATION DE L'INCIDENCE DES DROITS COMPENSATEURS ...	37
Nourriture pour animaux	40
Les utilisateurs industriels	43
CHAPITRE 4 - CONCLUSIONS	49
ANNEXES	53

INTRODUCTION

Le Tribunal canadien des importations transmet le présent rapport conformément à l'article 45 de la Loi sur les mesures spéciales d'importation (la LMSI) qui exige, après avoir rendu une décision de préjudice dans une cause de dumping ou de subventionnement, que le Tribunal recommande au ministre des Finances, lorsque l'occasion se présente, si les droits doivent être éliminés ou réduits dans l'intérêt public. Il s'agit du premier rapport du genre présenté depuis l'intégration de la disposition relative à l'intérêt public au régime canadien de contingentement des importations, par la promulgation de la LMSI, en 1984, et l'abrogation simultanée de la Loi antidumping.

En vertu d'une décision majoritaire des membres du jury, le Tribunal en est venu aux conclusions, le 6 mars 1987, que le subventionnement du maïs-grain sous toutes ses formes, à l'exception du maïs de semence, du maïs sucré et du maïs à éclater, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice sensible aux producteurs canadiens de marchandises similaires. Ces conclusions ne visaient pas le maïs importé et destiné à être consommé dans la province de la Colombie-Britannique, ni le maïs jaune et le maïs blanc dentés importés par les fabricants de grignotises et de tortillas qui sont destinés à être utilisés par ces derniers dans la fabrication de grignotises et de tortillas. Les droits compensateurs ont été imposés à la suite d'une plainte déposée par l'Ontario Corn Producers' Association, qui a été par la suite appuyée par des associations de producteurs de maïs du Québec et du Manitoba.

Lors de son enquête, le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, en est venu aux conclusions que le maïs-grain importé des États-Unis bénéficiait en fait d'une subvention passible des droits compensateurs; la marge de subventionnement a alors été établie à 0,849 $ US le boisseau (environ 1,10 $ CAN). Le Tribunal ayant rendu sa décision de préjudice sensible, le maïs-grain importé des États-Unis, à l'exception des catégories susmentionnées, est assujetti à un droit spécial équivalant à la marge de subventionnement.

Dans le cadre de son enquête sur le préjudice sensible, le Tribunal a reçu les observations d'un certain nombre de parties au sujet des conséquences néfastes de l'application de droits compensateurs aux importations de maïs-grain. Ces observations ont été formulées principalement par le Canadian Industrial Corn Users Group, l'Association des distillateurs canadiens et l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale. Même si les observations de ces groupes visaient en premier lieu à prouver qu'il n'y avait pas eu préjudice sensible, on a demandé au Tribunal, en cas de rejet des observations, de faire rapport au ministre des Finances, comme le prévoit l'article 45 de la LMSI, pour lui indiquer que l'imposition des droits compensateurs ne serait pas dans l'intérêt public.

Le paragraphe 45(1) de la LMSI prévoit ce qui suit :

> 45.(1) Dans les cas où, à l'issue d'une enquête menée en vertu de l'article 42, il rend une ordonnance ou des conclusions visées aux

articles 3 à 6 mais estime que l'assujettissement des marchandises en cause à des droits antidumping ou compensateurs ou au plein montant des droits prévus à ces articles serait ou pourrait être contraire à l'intérêt public, le Tribunal, aussitôt après avoir rendu l'ordonnance ou la conclusion :

a) transmet un rapport au ministre des Finances énonçant son opinion, faits et motifs à l'appui;

b) fait publier le texte de son rapport dans la Gazette du Canada.

La disposition prévoyant l'examen, par le Tribunal, de "l'intérêt public" dans des causes portant sur les droits antidumping et compensateurs a été intégrée à la LMSI à la suite de la recommandation du sous-comité parlementaire chargé de l'examen de la loi proposée. Ce dernier a demandé qu'une disposition soit ajoutée aux lois et règlements du Canada en matière de contingentement des importations afin de tenir compte de l'intérêt national, et plus particulièrement, des intérêts des consommateurs.

En bref, la LMSI prévoit un mécanisme d'imposition de pénalités, sous forme de droits spéciaux, à l'égard des importations sous-évaluées ou subventionnées causant un préjudice sensible à la production canadienne de marchandises similaires. Une telle procédure est conforme aux conventions internationales dont le Canada est un signataire. En précisant le sens accordé à la disposition de l'intérêt public, le Tribunal reconnaît que la LMSI, à l'exemple de toutes les lois, a été promulguée par le Parlement dans l'intérêt public. Par conséquent, l'article 45 étant une disposition particulière de la loi, il doit être appliqué à titre de mesure d'exception, comme c'est le cas lorsqu'une aide consentie à des producteurs cause un problème sensible et éventuellement inutile aux utilisateurs (producteurs en aval) et aux consommateurs du produit.

En soi, l'expression "intérêt public" oriente très peu le Tribunal, pas plus que la jurisprudence canadienne n'offre de définition applicable au contexte de la LMSI, c'est-à-dire, dans le contexte du commerce international. L'examen de la jurisprudence aux États-Unis et dans les pays de la Communauté économique européenne (CEE) est également peu utile, car elle ne renferme pas de définition précise et applicable de cette expression. Le Tribunal n'était pas convaincu que les hausses de prix attribuables à l'imposition des droits antidumping ou compensateurs constitueraient, en soi, une preuve suffisante justifiant la tenue d'audiences et la présentation d'un rapport au ministre des Finances, comme le prévoit l'article 45. De telles augmentations de prix représentent à la fois une conséquence inévitable et le coût d'un tel régime, éléments que connaissaient les membres du Parlement, de l'avis du Tribunal, au moment de la promulgation de la loi. Par ailleurs, le Tribunal ne croit pas que l'examen de l'intérêt public l'oblige à choisir entre les intérêts privés dont les préoccupations peuvent être très différentes, par exemple, les utilisateurs et les consommateurs d'une part, et les producteurs d'autre part; il est certain que les intérêts privés pourraient éventuellement être touchés et

l'on peut s'attendre à ce que les parties visées les défendent devant le Tribunal ou ailleurs. Cependant, le Tribunal ne considère pas que la démarche prévue à l'article 45 puisse engendrer des disputes entre les parties. Il en vient plutôt à la conclusion que la charge qui lui est imposée en vertu de l'article 45 l'oblige à analyser et évaluer les conséquences de l'application des droits compensateurs à toutes les parties visées et à préciser la valeur relative de chacune de ces conséquences afin de se former une opinion à savoir si l'intérêt public serait respecté et, dans l'affirmative, de quelle façon.

Diverses responsabilités relatives à l'administration de la LMSI sont confiées au sous-ministre du Revenu national, au Tribunal canadien des importations et au ministre des Finances. Pour ce qui est des enquêtes relatives au dumping et au subventionnement, le paragraphe 33(2) de la LMSI exige que le Tribunal canadien des importations précise si le dumping ou le subventionnement des marchandises reconnu par le sous-ministre a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible. En fait, la loi confère au Tribunal le statut d'expert en matière d'évaluation des données économiques et des observations concernant le préjudice. En déléguant cette responsabilité au Tribunal en vertu de l'article 45, les législateurs ont décidé que l'examen des points pertinents en matière d'intérêt public devrait se faire sur la place publique pour que les allégations des parties intéressées soient évaluées en fonction de critères objectifs fondés sur des méthodes d'analyse économiques et éprouvées. Si le Tribunal en vient à la conclusion que, tout compte fait, l'intérêt public, qui englobe les intérêts privés des non-producteurs, n'est pas respecté par l'imposition, en tout ou en partie, des droits antidumping ou compensateurs, il doit, conformément aux dispositions de l'article 45, faire rapport en ce sens au Ministre.

L'une des responsabilités imposées au Tribunal en vertu de l'article 45, c'est-à-dire, de déterminer la nature et l'étendue de l'impact des droits compensateurs sur les parties intéressées, constitue un prolongement des responsabilités traditionnelles du Tribunal en vertu des lois en vigueur avant 1984 et elle s'inscrit directement dans le cadre des compétences du Tribunal. Dans de telles circonstances, le Tribunal ne présenterait pas au Ministre une opinion sur ce qui pourrait être un juste compromis entre les divers intérêts canadiens. Le Tribunal ne conseillerait le Ministre que sur l'ampleur des conséquences d'appliquer les droits compensateurs en tout ou en partie. Il s'agit là d'une question technique sur laquelle le Tribunal est habilité à se faire une opinion. Le ministre des Finances devrait par la suite décider de la portée du compromis à établir entre les divers intérêts canadiens pour protéger l'intérêt public.

Il existe un précédent concernant une approche permettant à un organisme compétent de contingenter les importations afin de déterminer s'il y a eu préjudice, mais non d'imposer un plein droit compensateur. Le code de la CEE exige que l'intervention soit justifiée par les intérêts de la collectivité [articles 11(1) et 12(1) du Règlement nº 30.7/79 du Conseil, 20 décembre 1979]. En vertu des lois américaines plus particulièrement, le pouvoir exécutif est autorisé à remplacer un droit par une autre mesure, y compris une subvention directe à un producteur américain victime de préjudice. Il semble que les rédacteurs des lois des États-Unis et des pays de la CEE aient opté pour une subvention ou un autre remède, car l'imposition des droits n'aurait

peut-être pas été dans l'intérêt public. Ces options sont également accessibles au Canada en vertu du pouvoir que confère la loi au gouverneur en conseil, qui peut soustraire des marchandises de l'application de la loi ou autoriser, conformément à la loi sur l'administration financière, la remise des droits. Toutefois, l'article 45 ne permet pas au Tribunal de conseiller le ministre des Finances au sujet de mesures autres que l'élimination ou la réduction des droit prescrits dans la LMSI.

L'article 45 pourrait ne viser que ces considérations et exiger que le Tribunal se limite à conseiller le ministre des Finances à l'égard de la validité des allégations de préjudice formulées par des consommateurs et des utilisateurs. En vertu de cette dernière possibilité, il incomberait au Ministre de déterminer s'il est dans l'intérêt public d'accorder une aide aux consommateurs et aux utilisateurs en éliminant les droits, en tout ou en partie. Mais l'article 45 va plus loin et il impose au Tribunal la responsabilité de conseiller le ministre des Finances sur le niveau des droits qui servira le mieux l'intérêt public. Cette exigence semble mener le Tribunal vers d'autres territoires. L'article 45 semble exiger que le Tribunal soupèse les avantages afférents aux producteurs contre le fardeau placé sur les utilisateurs et les consommateurs, provenant de l'imposition des droits. Même s'il incombe au ministre des Finances de prendre la décision finale au sujet d'une aide aux utilisateurs et consommateurs canadiens après l'imposition des droits compensateurs découlant de la décision du Tribunal à l'égard du préjudice, il semble que le Tribunal soit tenu de présenter au Ministre, dans son rapport sur le niveau des droits à imposer, son opinion sur le partage du préjudice entre les parties.

Puisque l'article 45 semble exiger que le Tribunal informe le Ministre du montant de la réduction des droits, le Tribunal ne peut s'empêcher de se faire une opinion sur l'équilibre souhaitable entre les intérêts opposés. Par exemple, supposons que le plein montant des droits ait pour effet de faire passer tout le préjudice des producteurs aux utilisateurs; si les droits sont réduits de moitié, les producteurs et les consommateurs peuvent partager le préjudice de façon égale. Dans ces circonstances, l'avis du Tribunal au ministre des Finances à l'égard de la réduction des droits équivaut à une recommandation sur la façon de partager le préjudice entre les parties canadiennes.

Certes, il existe des méthodes économiques qui fournissent une orientation à l'égard de la répartition du préjudice entre les parties. Cependant, tout comme les documents portant sur la littérature sur ce sujet tels que l'économie du bien-être et l'analyse coûts-avantages, ceux qui traitent de ces problèmes sont nécessairement fondés sur diverses hypothèses relatives à la norme et à l'éthique; actuellement, le Tribunal n'est pas prêt à choisir entre diverses hypothèses. Même s'il était en mesure d'adopter une règle concernant l'équilibre du bien-être économique de divers groupes sociaux afin d'orienter sa décision, le Tribunal devrait nécessairement, afin de déterminer le niveau de partage du fardeau, examiner les éléments de preuve qui lui seraient soumis au sujet de certaines questions comme les niveaux de revenus et les solutions économiques qui s'offrent à toutes les parties intéressées qui comparaissent devant lui. Le Tribunal ne peut facilement donner suite à toutes les allégations dont lui font part toutes les éventuelles parties intéressées, y compris

les consommateurs, au sujet de leurs niveaux de revenus avant et après l'imposition des droits compensateurs. Il est également peu probable qu'une loi portant sur une question relativement restreinte, telle que les mesures de contingentement des importations, prévoirait qu'un Tribunal habilité à statuer sur des faits relatifs au préjudice que causent aux producteurs nationaux le dumping et les subventions devienne le conseiller auprès du ministre des Finances à l'égard de la répartition de la richesse et du revenu entre les divers intérêts privés.

Il semble bien plus vraisemblable que les membres du Parlement s'attendent, en vertu de l'article 45, que le Tribunal conseille le ministre des Finances à l'égard de questions liées à l'intérêt public relevant de la compétence traditionnelle du Tribunal. Ce dernier en vient à la conclusion qu'il lui est possible dans bien des cas, et assurément dans le présent, de se faire une opinion, en vertu de l'article 45, sur la façon de répartir le préjudice et les avantages entre les intérêts nationaux, sans devoir évaluer les diverses allégations. Le cas du maïs-grain constitue un exemple particulièrement intéressant de ce genre de situation : il est possible de conseiller le Ministre sur la réduction des droits compensateurs dans l'intérêt public sans devoir fournir une opinion sur toutes les conséquences de sa répartition entre les diverses parties. Dans le cas qui nous intéresse, on peut procéder ainsi parce que, contrairement à l'exemple utilisé dans le paragraphe précédent, il n'existe pas de lien précis entre le montant des droits et le partage du préjudice entre les producteurs et les utilisateurs de maïs. Il serait vraiment inutile d'imposer les pleins droits compensateurs, car après un certain niveau, les droits pourvoient presque plus d'effet sur le préjudice causé aux producteurs canadiens de maïs et ils contrarient les utilisateurs. Il est évident que l'on pourrait fixer les droits à un niveau inférieur à la pleine valeur de compensation, soit 1,10 $ le boisseau, pour optimiser les avantages nets pour les Canadiens, y compris les producteurs et les utilisateurs. Dans des circonstances semblables à celles applicables dans le cas du maïs-grain, le Tribunal est en mesure, sans dépasser sa compétence, de faire valoir au ministre des Finances qu'il est dans l'intérêt public d'imposer des droits compensateurs partiels plutôt que des pleins droits. Le Tribunal peut en arriver à cette décision avec certitude puisque, dans ce cas, les renseignements qu'il a acquis lui ont permis de se faire une opinion sur le niveau nécessaire des droits pour assurer le meilleur dédommagement possible des producteurs, et parce qu'il n'a pas été obligé de se faire à cette opinion pour comparer l'avantage monétaire accordé aux producteurs et le préjudice causé aux utilisateurs et aux consommateurs.

Les parties entendues par le Tribunal lors des audiences sur le maïs-grain n'ont pas abordé directement la question du compromis entre les producteurs et les utilisateurs. On peut tout de même imaginer que les parties se présentant devant le Tribunal dans le cadre d'une audience portant sur l'article 45 pourraient soulever des questions d'intérêt public beaucoup plus vastes que celles que le Tribunal a entendues dans le cas du maïs-grain. Par exemple, en vertu de la Loi sur la concurrence, le directeur des enquêtes et de la recherche pourrait demander un congé afin de comparaître devant le Tribunal pour fournir des éléments de preuve à l'effet que l'imposition des pleins droits compensateurs engendrerait, en raison de certaines caractéristiques structurelles ou du comportement du marché intérieur des produits ou des

marchés en aval, une grave réduction de la concurrence et, peut-être, de l'efficacité au détriment de divers groupes de producteurs et de consommateurs. Un tel cas s'est présenté, en 1981, au directeur faisant rapport au sous-comité de la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques (procès-verbal de la réunion du lundi 9 novembre 1981). D'autres témoins comparaissant devant le même sous-comité ont demandé aux membres de recommander d'affecter au Tribunal, en vertu de la nouvelle loi, une vaste responsabilité en ce qui touche les avantages de compensation accordés à un groupe pour tenir compte du préjudice causé à d'autres groupes par l'imposition des droits compensateurs dans le cadre de l'enquête sur le préjudice et du processus de fixation des droits. Dans la réalité, la loi n'ajoute toutefois pas au mandat du Tribunal la responsabilité d'une compensation dans l'intérêt public. Elle exige encore que le Tribunal prenne une décision relative au préjudice seulement dans le cas des producteurs canadiens qui déposent une plainte, sauf pour les produits agricoles, où il peut tenir compte du préjudice causé aux gouvernements qui appliquent des programmes de soutien du revenu. La loi exige que le Tribunal aborde la question de l'intérêt public dans un rapport ultérieur, après avoir achevé son enquête sur le préjudice; un tel rapport ne sert qu'à orienter le ministre des Finances.

Dans le cas actuel du maïs-grain, le Tribunal en vient à la décision qu'il possède suffisamment d'éléments pour se faire une opinion en vertu de l'article 45 sans devoir évaluer les diverses allégations au sujet de la partie qui doit être davantage protégée du préjudice découlant, dans le premier cas, des subventions accordées par les États-Unis et, dans le second, de l'imposition des droits compensateurs qui ont d'importantes répercussions sur certains utilisateurs canadiens de maïs. Les parties qui ont comparu devant le Tribunal dans le cadre des audiences n'ont pas présenté d'éléments de preuve au sujet des questions d'une préoccupation publique importante.

Le Tribunal a donc formulé son opinion au sujet du bien-fondé de la réduction des droits compensateurs en fonction des éléments de preuve relevant directement de sa compétence traditionnelle. Il n'a pas eu besoin de recourir à de nouvelles méthodes fondées sur l'économie du bien-être, qu'il connaît d'ailleurs peu, pas plus qu'il n'a dû tenir compte d'éventuelles préoccupations au titre de l'intérêt public comme les répercussions possibles des droits compensateurs sur d'autres exportations canadiennes en raison de la possibilité de représailles de la part des États-Unis. Ce dernier argument a été soulevé, mais il n'a été étayé d'aucune preuve de part et d'autre. Le Tribunal a plutôt procédé à un examen et, pour en arriver à ses conclusions, il a déterminé à quel point les droits compensateurs, s'ils étaient reportés aux prix nationaux majorés du maïs, influeraient sur diverses catégories d'utilisateurs de maïs.

Le 20 mars 1987, le Tribunal a émis un avis précisant qu'une audience publique portant sur la question de l'intérêt public serait tenue à compter du 26 mai 1987. Il a demandé aux personnes intéressées de formuler, par écrit, des observations avant le 24 avril 1987. La réaction a été beaucoup plus importante que prévu, ce qui a obligé le Tribunal à effectuer de plus amples recherches. Pour que les documents supplémentaires soient remis aux participants suffisamment à l'avance pour leur permettre de se préparer avant

l'audience, cette dernière a été reportée au 6 juillet 1987. Les données utilisées par le Tribunal pour évaluer l'incidence des droits compensateurs sur le secteur agricole provenaient largement du secteur public. Cependant, dans le cas des utilisateurs industriels (meuniers), le Tribunal a jugé nécessaire de demander aux participants certains renseignements confidentiels sur leur situation financière, leurs coûts et leurs ventes, en plus de ceux figurant dans leurs présentations. On a recruté un expert-conseil indépendant et on lui a demandé de fournir une évaluation de l'incidence des droits compensateurs sur les prix du maïs canadien, qui constitue le coeur de la question à l'étude.

Le Tribunal a entendu de nombreux groupes : des utilisateurs industriels, des négociants en grains, des producteurs d'aliments pour animaux, des utilisateurs d'aliments pour animaux, tant à l'échelle nationale que régionale, le gouvernement du Manitoba, des distillateurs, des brasseurs, des sociétés de transport, des travailleurs et des municipalités, de même que des producteurs de maïs de l'Ontario, du Québec et du Manitoba. Des fournisseurs, des acheteurs, des sociétés de transport par camion, des travailleurs et d'autres citoyens visés ont envoyé plusieurs centaines de lettres afin d'appuyer la demande de Casco Company, la plus importante entreprise de mouture à sec au Canada, qui réclamait l'exonération des droits compensateurs. En tout, le Tribunal a reçu quelque 35 documents et entendu quelque 35 intervenants au cours des audiences, qui ont duré 6 jours.

Le présent rapport comprend quatre chapitres sans compter la présente introduction : le chapitre 1 constitue un résumé des mémoires et des présentations; le chapitre 2 comprend un aperçu du marché canadien du maïs; le chapitre 3 renferme une analyse de l'incidence des droits compensateurs; et le chapitre 4 énonce les conclusions du Tribunal.

Lors de la transmission d'un rapport en vertu de l'article 45, le Tribunal doit fournir au ministre des Finances les faits et les motifs justifiant ses conclusions. Certaines données dévoilées au Tribunal, plus particulièrement celles portant sur les utilisateurs industriels, sont de nature confidentielle en vertu des dispositions du paragraphe 75(3) de la LMSI. Par conséquent, les observations figurant dans le présent rapport au sujet de ces renseignements sont nécessairement énoncées de façon générale.

CHAPITRE 1

RÉSUMÉ DES MÉMOIRES ET DES PRÉSENTATIONS

LES UTILISATEURS AGRICOLES

L'Association canadienne des industries de l'alimentation animale (ACIAA) représente les producteurs, tant du secteur privé que de celui des coopératives, de plus de 80 p. 100 des aliments pour animaux manufacturés au Canada. Ses membres se préoccupent des effets que pourraient avoir sur le prix des aliments pour animaux au Canada des droits compensateurs pouvant s'élever à 46,45 $ la tonne métrique. Les coûts supplémentaires imposés aux régions qui ne produisent pas de maïs retomberaient sur les éleveurs de volaille et de bétail, pour lesquels les aliments pour animaux représentent jusqu'à 70 p. 100 des coûts totaux. Cette augmentation des coûts porterait atteinte à la productivité de ces éleveurs, à cause des contingents. L'ACIAA était tout à fait d'accord avec l'exposé voulant que les provinces qui produisent du maïs créent une disparité pour certaines céréales en particulier et provoquent d'autres déplacements des viandes entre les provinces, puisque le coût de production est l'un des critères retenu pour établir les contingents.

Il a été soutenu qu'une politique protectionniste à l'endroit des producteurs de maïs pourrait compromettre l'avenir des éleveurs de porcs au Canada qui exportent 30 p. 100 de leur production et qui sont considérés les deuxièmes plus importants exportateurs de produit agricole, en termes de rentrées, après les producteurs de blé.

Les producteurs d'aliments pour animaux se préoccupaient du fait qu'il n'y aurait pas de maïs en juillet, en août et en septembre, de même que des conséquences de toute récolte déficitaire. L'ACIAA a soutenu que l'assujettissement du maïs américain à des droits compensateurs forcerait l'industrie des aliments pour animaux à limiter l'utilisation du maïs ou à créer une denrée de seconde qualité pour les provinces qui ne produisent pas de maïs-grain, ou encore entraînerait ces deux conséquences.

Le Conseil canadien du porc représente les 40 000 éleveurs de porcs au Canada qui, en 1986, ont enregistré des recettes aux entrées de l'ordre de 2,1 milliards de dollars. Le Conseil fait remarquer que le porc est maintenant, au Canada, le produit d'exportation qui rapporte le plus après le blé et, qu'en 1986, les ventes à l'étranger dépassaient 800 millions de dollars, dont plus de 600 millions de dollars provenaient des États-Unis. La production a connu une croissance constante, passant de 8 à 9 millions de porcs au milieu des années 70 à environ 15 millions à l'heure actuelle. Certaines régions, comme le Manitoba, exportent plus de 70 p. 100 de leur production.

On a signalé que traditionnellement les écarts de prix entre les marchés du porc au Canada et à Omaha étaient de l'ordre de 4 à 6 $. Les États-Unis, en imposant des droits compensateurs sur les porcs canadiens, ont creusé l'écart : il peut varier de 9 $ à 27 $ par jour, la moyenne mensuelle se chiffrant entre 9 $ et 15 $ le quintal américain. Cette mesure a fait baisser les recettes aux entrées des éleveurs de porcs canadiens de 200 à 250 millions de dollars par année.

Le Conseil a constaté, en évaluant l'incidence que pourraient avoir sur les éleveurs de porcs du Manitoba des droits compensateurs imposés par le Canada sur le maïs-grain américain, que les stocks de maïs canadiens en 1986 n'auraient satisfait la demande que pendant environ trois semaines et que la qualité était inférieure à celle du maïs américain.

Le Conseil suggère au Tribunal d'examiner trois options : premièrement, éliminer complètement les droits compensateurs; deuxièmement, rembourser ces droits lorsque les produits, comme le porc, sont exportés par la suite — toutefois, il a admis que cette option serait difficile à administrer; enfin, fixer des droits maximaux, cependant le Conseil n'était pas en mesure de préciser quel en serait le niveau.

L'Alberta Chicken Producers Marketing Board, l'Alberta Turkey Growers Marketing Board, l'Alberta Egg Hatching Marketing Board, l'Alberta Feed Grain Users Association, la Division de l'Alberta de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale et l'Alberta Egg and Poultry Association ont fait une présentation conjointe alléguant que les mêmes facteurs qui ont incité le Tribunal à exclure la Colombie-Britannique s'appliquaient aussi à l'Alberta. On a soutenu que les droits compensateurs auraient des répercussions encore plus graves sur l'Alberta si un marché étroitement relié, comme celui de la Colombie-Britannique, était exonéré de ces droits. Quant aux produits assujettis par les offices de commercialisation nationaux, les droits compensateurs influeraient sur les coûts relatifs de production et entraîneraient, à plus long terme, la réadjudication des contingents pour les producteurs provinciaux dont les coûts seraient les moins élevés.

Les producteurs de l'Alberta n'ont pas à adhérer à l'Office canadien de commercialisation du poulet. On soutient donc qu'en Alberta le marché plutôt qu'une formule d'établissement des coûts de production détermine le prix du poulet. Or, l'Alberta conclut annuellement, avec un office de commercialisation national, un marché relatif aux contingents de production provinciaux afin de répondre aux engagements pris par le Canada pour gérer ses stocks. On a signalé que depuis septembre 1986 le prix du poulet était tombé de 1,16 $ à 1,12 $ le kilo, en partie à cause des importations de poulet du Québec et des États-Unis. Cependant à la même époque que les éleveurs de poulets de l'Alberta avaient accaparé un assez bon créneau dans les régions de l'est de la Colombie-Britannique, l'Alberta avait un surplus de poulets par rapport à la demande.

La Division de la Saskatchewan de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale, le Saskatchewan Turkey Producer's Marketing Board, le Saskatchewan Chicken Marketing Board, la Saskatchewan Egg and Poultry Association et la Saskatoon Board of Trade ont protesté au nom de l'industrie de la volaille de la Saskatchewan, alléguant que cette province devrait bénéficier d'une exonération des droits compensateurs. On a fait valoir que la Saskatchewan ne produit pratiquement pas de maïs fourrager et que l'Ontario n'avait jamais fourni à la Saskatchewan du maïs-grain pour répondre aux besoins de cette province. La production de maïs du Manitoba n'avait pas suffi à approvisionner de façon constante la Saskatchewan et la qualité du maïs posait certaines difficultés, surtout le maïs destiné à l'alimentation de la volaille. L'imposition des droits ferait monter le coût de l'alimentation

pour la volaille en Saskatchewan d'environ 20 $ à 25 $ la tonne métrique, ce qui aurait un effet négatif sur le contingentement de la production de poulets et de dindons chez les éleveurs de la Saskatchewan.

Les Manitoba Chicken Broiler and Turkey Producer's Marketing Boards, secondés par **la Manitoba Broiler Hatching Egg Commission,** s'opposaient aux droits compensateurs sur le maïs-grain américain. Ils soutenaient que les droits feraient grimper le coût des aliments pour animaux d'au moins 20 $ la tonne métrique et que, par conséquent, ils feraient monter le coût de production, ce qui désavantagerait le Manitoba par rapport à la Colombie-Britannique et à l'Ontario, compte tenu des plans nationaux de gestion des stocks.

L'industrie laitière de Thunder Bay, qui comprend 76 fermes, était représentée par les députés Iain Angus et Ernie Epp. La production de cette industrie est, en grande partie, consommée à l'échelle locale sous forme de lait liquide, mais parfois de petits surplus sont écoulés sur le marché industriel. Les fermiers produisent la plus grande partie des aliments pour animaux dont ils ont besoin, y compris le maïs ensilé, mais la région ne bénéficie pas de suffisamment de degrés-jours pour produire du maïs-grain.

On estime à 4 500 tonnes métriques de maïs-grain la consommation annuelle de la région. On a soutenu que le coût du transport du maïs produit dans le sud de l'Ontario jusqu'à Thunder Bay est d'environ 40 $ la tonne métrique et que les droits compensateurs sur le maïs américain sont à peu près identiques. Par conséquent, comme le prix du maïs produit dans le sud de l'Ontario a augmenté de 12,71 $ la tonne métrique entre décembre 1986 et mai 1987, il s'avérait plus économique pour les producteurs laitiers de Thunder Bay d'importer le maïs des États-Unis dans leurs propres camions. Les fermiers absorbent les droits compensateurs et les producteurs de maïs du sud de l'Ontario n'en retirent aucun avantage. Par conséquent, les producteurs laitiers de Thunder Bay ont demandé que le maïs-grain qu'ils importaient des États-Unis soit exclu de la décision de préjudice.

La Commission ontarienne de commercialisation des oeufs se fait le porte-parole des 1 000 producteurs réglementés d'oeufs et de poulettes et a appuyé l'imposition des droits compensateurs sur les importations de maïs-grain en provenance des États-Unis. En Ontario, le maïs est le principal aliment pour volaille et représente le coût unique le plus élevé de la production d'oeufs. La Commission a été créée pour protéger les producteurs d'oeufs et de poulettes et pour maintenir une industrie des oeufs viable en Ontario, en garantissant aux producteurs un prix stable et équitable couvrant les coûts de production. La Commission encourageait sans réserve l'Ontario Corn Producers' Association à abonder dans ce sens parce que les importations subventionnées de maïs américain compromettent, en fin de compte, les producteurs d'oeufs de l'Ontario qui doivent compter sur un approvisionnement local facilement accessible pour l'alimentation animale. Depuis l'imposition des droits, les prix du maïs se sont stabilisés, et tant les producteurs que les utilisateurs ont pu en retirer des avantages. La Commission était contente que les producteurs de maïs aient choisi les droits compensateurs plutôt que les coûteuses subventions gouvernementales.

Le Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board appuyait l'assujettissement du maïs-grain américain à des droits compensateurs. Les producteurs canadiens de soja peuvent se compter chanceux que les États-Unis n'aient pas de programme de prix-cible pour le soja et que le taux de prêt américain pour cette denrée soit maintenu à un niveau raisonnable, de sorte que les stocks restent à un niveau plus acceptable que celui du maïs. Toutefois, si les États-Unis élargissaient leur programme de maïs pour englober le soja, les producteurs ontariens de soja se retrouveraient aussi en mauvaise posture. Les agriculteurs canadiens n'ont pas peur de la concurrence dans un marché libre, mais ils ne peuvent tenir le coup en présence de pratiques commerciales déloyales. Les producteurs ontariens de soja appuient donc l'imposition des droits compensateurs au maïs-grain américain.

L'Association professionnelle des meuniers du Québec, l'Association des négociants en céréales du Québec, l'Association des centres de grain régionaux du Québec et la Division du Québec de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale ont fait des observations conjointes par écrit et, à l'audience publique, elles ont aussi fait un exposé au nom de **la Fédération des producteurs de porcs,** qui est affiliée à **l'Union des producteurs agricoles du Québec,** et au nom de **l'Association des couvoiriers du Québec.** Ces associations demandaient qu'on enlève les droits compensateurs à cause des effets secondaires négatifs qu'ils avaient sur la production de bétail au Canada, plus particulièrement dans l'est du pays. Les niveaux de production des biens assujettis aux programmes de gestion des stocks et d'autres animaux, notamment le porc, s'en trouveraient modifiés. Le Québec serait défavorisé par rapport à l'ouest du Canada, voire forcé de réduire ses exportations de porc. La production réduite de bétail et la plus faible demande d'aliments pour animaux et de main-d'oeuvre qui en résulterait entraîneraient des coûts plus élevés pour toutes les parties en cause. Quant aux produits assujettis aux programmes de gestion des stocks, la réaffectation des contingents pourrait être désavantageuse pour l'est du Canada. En ce qui concerne les produits qui ne sont pas contingentés tels que le porc, les droits compensateurs rendraient les producteurs moins concurrentiels, car les aliments pour animaux représentent environ 70 p. 100 des coûts de production. On a soutenu que si on n'enlevait pas les droits compensateurs, le gouvernement devrait imposer d'autres droits sur toutes les importations renfermant du maïs, notamment les aliments pour les porcs, les poulets et les dindons, les denrées qui entrent dans la production d'oeufs et de lait ainsi que les moulées complètes.

Le Maritime Farmers' Council représente les fédérations provinciales d'agriculteurs en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à l'Île du Prince-Édouard, ainsi que les coopératives de l'Atlantique. Cet organisme représente 90 p. 100 des producteurs de bétail et 50 p. 100 des agriculteurs et distributeurs de produits de grande culture et d'horticulture.

Il a fait remarquer que la région est auto-suffisante sur le plan de la production de lait, de crème, d'oeufs et de volaille, mais qu'elle ne produit que 30 p. 100 des besoins de boeuf et de veau, 65 p. 100 de porc et 20 p. 100 d'agneau. La région ne produit que 45 p. 100 des céréales de provende nécessaires à l'alimentation de ce bétail. Le déficit annuel de 450 000 tonnes métriques de céréales fourragères est comblé par l'importation de 175 000 tonnes métriques de maïs fourrager de l'Ontario et de 275 000 tonnes

métriques de céréales fourragères de l'Ouest. Le Programme d'aide au transport des céréales fourragères ne couvre qu'environ 20 p. 100 des coûts de transport de ces céréales, ce qui fait que le coût à la ferme des céréales dans les Maritimes est environ 40 $ la tonne métrique plus élevé qu'en Ontario. C'est pourquoi les agriculteurs des Maritimes ne peuvent concurrencer sur un pied d'égalité la production de porc et de boeuf des autres régions du Canada.

Le Maritime Farmers' Council était d'avis que les droits compensateurs avaient fait hausser le coût du maïs fourrager ontarien dans les Maritimes d'environ 10 $ la tonne métrique. Il s'inquiétait du fait que, si toutes les répercussions des droits compensateurs se réalisaient, il en coûterait alors 40 $ la tonne métrique, soit un coût total pour la région de 7 millions de dollars. Si ces coûts devaient être reflétés par des prix plus élevés pour les céréales fourragères de l'Ouest, il faudrait rajouter un coût de l'ordre de 11 millions de dollars, soit une répercussion totale de 18 millions de dollars.

On a allégué qu'au cours des six derniers mois, la production de porc dans les Maritimes avait baissé de 4,5 p. 100 et que l'élimination d'une autre grande partie de l'industrie de la production du porc, à la suite de l'imposition des droits compensateurs, entraînerait la fermeture de deux des quatre entreprises d'abattage et de conditionnement de la viande et une hausse du chômage local.

Le New Brunswick Hog Marketing Board a enregistré un chiffre d'affaires brut excédant 21 millions de dollars en 1986. Par le passé, les producteurs de porc du Nouveau-Brunswick achetaient la totalité de leur maïs-grain en Ontario, mais avec l'augmentation des frais de transport, ils ont été forcés de chercher des solutions moins coûteuses. Entre autres, ils pourraient importer le maïs-grain des États-Unis et économiser peut-être de 12 $ à 15 $ la tonne métrique sur le transport. Étant donné les économies possibles, l'office de commercialisation a recommandé que les Maritimes soient exonérées des droits compensateurs imposés sur le maïs-grain américain.

Le Nova Scotia Winter Grain Marketing Board s'opposait à ce que le Tribunal décide de modifier les droits compensateurs imposés sur le maïs-grain américain. Cet office de commercialisation faisait remarquer que, depuis l'imposition des droits compensateurs, on avait enregistré des retombées favorables sur le revenu de ses membres, les prix du maïs ayant connu une hausse. Quoique le prix du maïs ait toujours été inférieur au niveau enregistré au cours des dernières années, l'office de commercialisation n'avait décelé aucune chute dans les prix des produits des utilisateurs industriels de cette denrée. L'office de commercialisation a proposé que si les utilisateurs industriels de maïs avaient à faire face à une concurrence déloyale sur le marché pour leurs produits, ils devaient alors être en mesure d'invoquer les dispositions de la LMSI.

LES UTILISATEURS INDUSTRIELS

Fort des observations de chacun de ses membres, **le Canadian Industrial Corn Users Group** (CICU) a adopté une position concertée. Le groupe comprend les firmes suivantes : **Casco Company** (Casco), **St. Lawrence Starch Company Ltd.** (St. Lawrence), **Nacan Products Limited** (Nacan) et **King Grain Limited** (King Grain). Le groupe compte plus de 700 ouvriers de production à London, Port Colborne, Cardinal, Mississauga, Collingwood et Chatham. Il semblerait que l'industrie ait investi, en installations de production, plus de 400 millions de dollars.

Le groupe a allégué qu'à la suite de l'imposition des droits compensateurs, les prix du maïs canadien sont montés en flèche et que cela a donné aux maiziers américains un net avantage pécuniaire, compromettant l'industrie canadienne. Ces droits compensateurs pourraient, en dernière instance, entraîner la perte de 640 emplois en tout, la fermeture de trois usines et une perte des ventes de l'ordre de 23,2 millions de boisseaux de maïs par année pour les producteurs de maïs de l'Ontario. De plus, le Canada risque de perdre la troisième place comme producteur mondial de sirop de maïs à forte teneur en fructose, ce qui aurait une incidence défavorable sur la balance des paiements du Canada.

Le plus gros utilisateur industriel de maïs est Casco qui est aussi l'unique grand exportateur de l'industrie et l'unique producteur de sirop à forte teneur en fructose. Une grande partie de sa production est exportée aux États-Unis et représente une bonne partie de ses ventes totales.

Casco a allégué que l'imposition des droits compensateurs réduirait sa rentabilité et s'avérerait rapidement fort délétère. La société a fait valoir que les meuniers canadiens qui utilisent des techniques de mouture humide se font la lutte en Amérique du Nord, surtout parce que les produits américains peuvent être importés au Canada. Les usines américaines sont plus grosses, plus efficaces et le prix de leurs produits suit le cours du maïs. Par conséquent, l'imposition des droits compensateurs fausse le marché et place les producteurs canadiens dans une situation désavantageuse.

On a allégué avoir déjà enregistré des pertes dans les ventes de sirop de maïs à forte teneur en fructose parce que les droits compensateurs avaient fait grimper le prix du maïs au-dessus du niveau qui avait déjà été protégé sur le marché à terme. De plus, comme une grande partie de l'activité de Casco se fait sur le marché à terme et qu'il est impossible de prévoir à quel niveau seront fixés, à un moment donné, les droits compensateurs, la firme était exposée à des risques impossibles à calculer pour étaler ses ventes de produits finis.

Casco a allégué que la baisse des profits ne disait rien de bon aux actionnaires et pouvait entraîner la fermeture de deux ou trois usines, la perte de 350 emplois et, pour les agriculteurs ontariens, une perte des ventes de l'ordre de 15 millions de boisseaux de maïs par année. En outre, on importerait encore des États-Unis des produits manufacturés à base de maïs, ce qui aurait un effet négatif sur la balance des paiements du Canada. Casco a allégué que ses activités servaient à réduire la balance des paiements du

Canada de 180 millions de dollars par année parce qu'elles empêchaient les importations et que son programme favorisait les exportations. Il n'allait donc pas de l'intérêt public de changer cet état de choses.

St. Lawrence fabrique ses principaux produits, le glucose et l'amidon, à son usine de Port Credit.

Cette firme, tout comme Casco, a allégué que si elle avait à verser un prix plus élevé pour sa principale matière première, ses produits ne pourraient soutenir la concurrence américaine. Comme elle est incapable de faire absorber ces augmentations par ses clients, les pertes associées à l'imposition des droits compensateurs auraient des conséquences négatives : elles pourraient retarder la mise en oeuvre des plans d'investissement; entraîner la fermeture d'usines et la perte de 250 emplois; donner lieu à des recettes perdues correspondant à six millions de boisseaux de maïs par année; provoquer une réduction de la balance des paiements du Canada; faire perdre des occasions de réaliser des progrès technologiques et de créer des marchés dans les domaines des applications techniques de la biomasse et de l'éthanol utilisé comme carburant; faire perdre des recettes fiscales; faire augmenter les prestations d'assurance-chômage; et influer négativement sur la municipalité de Mississauga. Aucun de ces effets ne serait dans l'intérêt public.

Nacan produit de l'amidon à son usine de Collingwood. Dans ses observations, la firme a allégué qu'un droit compensateur fixé à 1,10 $ lui coûterait au moins 3 millions de dollars par année, car il était peu probable que le prix de l'amidon puisse être rajusté pour tenir compte de cette augmentation des coûts de production. Nacan serait forcé d'interrompre la production d'amidon et de supprimer 20 emplois. Il en résulterait une augmentation des coûts fixes des autres produits et des prix. Une telle augmentation des coûts éliminerait toute possibilité d'agrandissement de l'usine de fabrication d'amidon, ferait perdre des ventes de l'ordre d'environ 2,8 millions de boisseaux par année et aurait un effet délétère sur la municipalité de Collingwood. Ces effets ne seraient pas dans l'intérêt public.

King Grain est une entreprise de mouture à sec qui offre une gamme de produits passablement différents de ceux des entreprises de mouture humide. Les principaux produits de King Grain sont les drêches de brasserie et les aliments pour animaux. Il n'y a recoupement des entreprises de mouture à sec et humide que pour la production d'aliments pour animaux et de tourteaux. Tout comme dans le cas d'une entreprise de mouture humide, l'entreprise de mouture à sec dépend uniquement et entièrement de sa matière première, soit le maïs-grain.

King Grain a allégué que les droits compensateurs la plaçaient dans une position d'extrême vulnérabilité, puisqu'il s'agit de l'unique entreprise de mouture à sec au Canada et que sa production concurrence celle des États-Unis. Par conséquent, la firme est forcée d'absorber l'augmentation du coût du maïs si elle désire conserver sa place sur le marché. La firme soutenait qu'à cause des droits compensateurs elle pourrait être appelée à absorber des coûts de 50 à 60 p. 100 plus élevés que ses concurrents américains.

King Grain a conclu que les droits compensateurs entraîneraient une perte d'emplois, une stagnation de l'investissement, une altération de la contribution à la balance des paiements et une réduction considérable du chiffre d'affaires des producteurs de maïs. Aucun de ces effets ne serait dans l'intérêt public.

En résumé, le procureur qui représentait le CICU a révisé les travaux préparatoires et la jurisprudence concernant l'intérêt public, afin de prêter main-forte au Tribunal dans sa décision quant à savoir si l'application des droits compensateurs servirait l'intérêt public. Il a fait ressortir les excellentes relations que Casco entretient avec ses employés, ses fournisseurs et les municipalités-hôtes et a rappelé au Tribunal que celles-ci seraient en péril à cause de la menace des produits concurrentiels importés des États-Unis. Le procureur a allégué que la présentation émotive de St. Lawrence soutenait l'engagement qui existe depuis longtemps entre l'industrie et son marché. De plus, il a souligné que l'industrie avait très peu de flexibilité dans la modification de son activité. Pour conclure, il a soutenu que la terminologie "serait ou pourrait être contraire à l'intérêt public" était moins onéreuse que ce qui a été proposé originalement dans le rapport Mackasey. En outre, il a allégué que les mémoires déposés par la CICU avaient satisfait aux exigences de ce test dans le sens que les éléments de preuve avancés étaient convaincants en ce qui concerne les torts et les effets néfastes sur les droits.

Au cours de l'enquête, le Tribunal a reçu plus de 480 lettres pour appuyer le Canadian Industrial Corn Users, particulièrement Casco. Ces lettres provenaient d'autorités locales, de syndicats, d'employés, de sociétés de transport et d'autres industries de service, dont le revenu dépendait, en totalité ou en partie, de l'activité économique de l'entreprise de mouture humide. À l'audience publique, le Tribunal a entendu la preuve déposée par le **maire de Port Colborne** et le **préfet de Cardinal** sur l'importance que représentait l'activité de la firme Casco pour leurs collectivités. Bon nombre de sociétés de transport ont aussi déposé des preuves publiques à l'appui.

Au cours des premières audiences sur le préjudice lié au maïs-grain, l'Association des distillateurs canadiens a joué un rôle actif, sans pour autant faire d'observations à l'enquête sur l'intérêt public. **La Canadian Mist Distillers Limited** (Canadian Mist) a toutefois fait des observations en son nom propre. Cette firme fabrique du whiskey canadien, dont la plus grande partie de la production est destinée à l'exportation. En vertu des règlements, le whiskey canadien doit vieillir pendant trois ans. Même si on admettait l'existence de règlements de drawbacks, on a fait valoir qu'ils étaient aussi assujettis à une période de limitation de trois ans. De toute façon, la firme a allégué que les frais associés aux droits compensateurs pendant la période stipulée seraient prohibitifs et empêcheraient ses produits de concurrencer sur le marché des États-Unis. La firme Canadian Mist a demandé de faire une recommandation au Ministre, soit pour exempter les importations de maïs-grain des droits compensateurs, soit pour invoquer des dispositions

semblables à celles du Décret de remise pour le traitement intérieur qui s'appliqueraient au maïs-grain, lesquelles embrasseraient dans leur champ d'application tout droit compensateur versé et prévoiraient une période de remise qui tiendrait compte de la période de vieillissement de trois ans requise par la loi, en plus d'une autre période pour la fabrication.

Enfin, à l'appui des utilisateurs industriels de maïs, **l'Association des brasseurs du Canada** a fait des observations de vive voix au cours de l'audience du Tribunal. Elle a soutenu qu'à cause des politiques provinciales, les brasseurs canadiens sont devenus des entrepreneurs régionaux à petite échelle. Par contre, les brasseries américaines ont pris une ampleur nationale et sont beaucoup plus efficaces que les brasseries canadiennes. L'Association a allégué qu'il fallait tenir compte des importantes différences dans la structure des coûts et des prix des facteurs de production des brasseries canadiennes et américaines, si l'on voulait que les brasseurs canadiens aient de bonnes chances d'améliorer leur position concurrentielle.

De l'avis de l'Association, les droits compensateurs prélevés sur le maïs américain ne feront qu'exacerber la situation de l'industrie. On estime qu'il en coûtera environ 15 millions de dollars par année à l'industrie canadienne, si ces droits compensateurs sont fixés au montant maximal de 1,10 $ le boisseau. Les répercussions sur les ventes au pays et sur les exportations ne seraient pas dans l'intérêt public.

LES GOUVERNEMENTS ET LES AUTRES PARTIES INTÉRESSÉES

Le gouvernement du Manitoba s'est opposé à l'exonération des droits compensateurs sur le maïs-grain américain importé en Colombie-Britannique parce qu'on ne tient pas compte des répercussions économiques sur les autres producteurs et utilisateurs de maïs au Canada, notamment ceux du Manitoba. Les producteurs manitobains ont toujours écoulé une importante partie de leur production en Colombie-Britannique. Malgré les conditions climatiques peu propices qui ont réduit les expéditions de ces dernières années, on laissait entendre tôt en 1987 que la superficie de maïs du Manitoba atteindrait le record inégalé de 100 000 acres. L'exonération de la Colombie-Britannique aurait pour effet d'empêcher les producteurs manitobains d'avoir accès à ce marché voisin.

L'exonération entraînerait aussi des répercussions économiques sur les sytèmes nationaux de gestion des stocks de poulets, de dindons et d'oeufs parce qu'elle influerait sur la structure nationale des prix, sur le mouvement entre les provinces des produits de volaille et enfin sur le contingentement des provinces. On entrevoyait comme conséquences possibles que l'approvisionnement ne se ferait plus auprès des fournisseurs traditionnels et que le contingentement privilégierait la Colombie-Britannique au détriment de la province qui avait auparavant les coûts les moins élevés.

L'Association canadienne d'exportation s'est opposée à l'assujettissement du maïs-grain américain aux droits compensateurs parce que cela empêcherait le Canada d'exporter son maïs, ne règlerait pas les problèmes de revenus des producteurs canadiens et saperait la concurrence des utilisateurs agricoles et

industriels canadiens sur le marché des exportations. L'Association se préoccupait aussi du fait que les droits compensateurs pourraient inciter les États-Unis à s'en prendre à d'autres produits agricoles canadiens en guise de représailles. De l'avis de l'Association, toute restriction des exportations de maïs canadien ou de produits dérivés ne ferait qu'exacerber les problèmes auxquels font face les producteurs canadiens.

LES PRODUCTEURS DE MAÏS

À la suite de la preuve déposée par les utilisateurs de maïs, l'avocat de **l'Ontario Corn Producers' Association** et de la **Manitoba Corn Growers Association Inc.** a fait remarquer que ni la LMSI ni les règlements ne précisent ce dont le Tribunal devrait tenir compte dans le cadre des enquêtes sur l'intérêt public et, le cas échéant, la manière de pondérer les divers aspects dont il pourrait tenir compte. Même si le Code sur les subventions et les droits compensateurs de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) prévoit l'imposition d'un droit réduit en certaines circonstances, il ne précise pas la façon de le calculer. La seule référence qui est faite à l'intérêt public dans la législation canadienne des douanes se retrouve à l'article 16 du Tarif des douanes qui porte sur les combines ou la conspiration.

Les producteurs de maïs ont soutenu que l'article 19 du Tarif des douanes, qui a précédé l'article 45 de la LMSI, précisait que le gouverneur en conseil pouvait réduire ou éliminer un droit compensateur. Toutefois, le paragraphe 19(3) précise que "le présent article ne s'applique pas aux produits agricoles". Ceci démontre que le gouvernement de l'époque était réticent à soustraire les agriculteurs de la protection que leur offrait le Parlement sous forme de droits compensateurs statutaires ou contre des pratiques commerciales déloyales. Puisque de recommander l'élimination ou la réduction de droits compensateurs est chose sérieuse, il ne faudrait pas le faire à la légère sans avoir clairement saisi et soupesé tous les faits. Les producteurs de maïs ont allégué que le Parlement ne voulait pas que l'article 45 remplace les formalités qui existaient déjà, mais plutôt en faire une procédure spéciale pour solutionner les problèmes que les formalités ordinaires de remise étaient incapables de régler et les difficultés surtout reliées à la concurrence.

On a soutenu que, fondamentalement, le problème des utilisateurs industriels de maïs émanait du fait qu'ils n'avaient pas fourni toutes les preuves demandées par le Tribunal. Le critère qui s'applique aux cas assujettis à l'article 45 ne devrait pas être moins rigoureux que celui qui s'applique aux enquêtes menées en vertu de l'article 42. Le Tribunal a le droit de recevoir toute information qu'il considère appropriée et nécessaire pour pondérer adéquatement les allégations des plaignants auxquels il incombe de présenter les éléments que le Tribunal juge pertinents et de faire une démonstration probante et détaillée, plutôt que d'avancer des allégations et des hypothèses. Les avocats qui représentaient les producteurs de maïs ont conclu que les préoccupations exprimées par les utilisateurs industriels et d'autres plaignants pour obtenir un allégement pouvaient être examinées à la lumière d'autres dispositions statutaires, comme celles qui portent sur les pouvoirs de remise de la Loi sur l'administration financière.

Les avocats des producteurs de maïs ont rejeté l'allégation des utilisateurs industriels, parce que leur requête en compensation était la preuve d'un protectionnisme flagrant, puisque les droits compensateurs n'avaient été imposés que pour pallier les effets de subventions préjudiciables condamnés par le GATT. Les producteurs de maïs soutenaient que les droits compensateurs pesaient plus lourd dans la balance que le tarif ordinaire de 0,05 $ le boisseau, parce qu'ils remédiaient au préjudice causé par une pratique commerciale déloyale. Même les droits ordinaires ne peuvent être éliminés en invoquant l'article 19 du Tarif des douanes, le maïs-grain étant un produit agricole. De plus, dans de récentes déclarations, le gouvernement a condamné les pratiques de subventionnement de produits agricoles des États-Unis et de la CEE. Il s'agit là d'une indication claire que le gouvernement n'est pas disposé à rester à ne rien faire en présence d'un subventionnement massif de produits agricoles. En fait, le gouvernement a encouragé les producteurs de bétail et de céréales à faire valoir leurs droits internationaux en vertu de la LMSI.

On a soutenu que ceux qui cherchaient à obtenir un allégement en vertu de l'article 45 de la LMSI devaient démontrer de façon claire et convaincante qu'il allait de l'intérêt public de réduire ou d'éliminer les droits. Il ne suffit pas simplement de déterminer qu'un secteur de l'économie subit des répercussions négatives, mais bien de pondérer une foule d'intérêts divergents. D'abord, le Tribunal devrait être saisi de toute l'information dont il a besoin pour soupeser ces intérêts et, deuxièmement, tous les participants doivent collaborer pour fournir au Tribunal les éléments qu'il considère nécessaires. Les producteurs de maïs ont fait valoir que le groupe des utilisateurs industriels était nettement réticent à fournir les renseignements demandés par le Tribunal. Les avocats des producteurs de maïs ne pouvaient croire que les documents fondamentaux sur l'établissement des coûts qui avaient été demandés n'existaient pas et que la seule conclusion possible, advenant l'existence de tels documents, était qu'ils ne pouvaient pas étayer la cause des utilisateurs industriels de maïs.

Les avocats des producteurs de maïs ont allégué que les utilisateurs industriels s'inquiétaient indûment des pénuries qui se produiraient plus tard cette année. Les conditions climatiques cette année se sont avérées idéales pour la culture du maïs, en termes de précocité. De plus, on s'attendait à une récolte exceptionnelle en Ontario. Le Manitoba s'attendait aussi à une récolte nettement meilleure sur une superficie 50 p. 100 plus vaste que celle de l'année précédente.

Somme toute, les avocats des producteurs de maïs ont allégué qu'en accueillant favorablement les demandes des utilisateurs industriels, on appliquerait un éventail de règles pour les produits manufacturés et un autre pour les produits agricoles, ce qui, de toute évidence, n'était pas l'intention du Parlement, puisque les produits agricoles n'avaient pas été exemptés de l'application de la LMSI. Les producteurs de maïs n'ont rien vu dans le dossier ni entendu quoi que ce soit dans les témoignages qui puisse aller à l'encontre des conclusions du rapport de l'équipe de recherche du Tribunal dans lequel on mentionnait que les craintes exprimées par les utilisateurs industriels étaient exagérées.

Les avocats des producteurs de maïs étaient d'avis que les préoccupations exprimées par l'Alberta étaient de deux ordres : tout d'abord, on a soutenu qu'il n'était pas juste d'appliquer des droits compensateurs au maïs-grain importé en Alberta alors qu'on ne le faisait pas en Colombie-Britannique, puisque ni l'une ni l'autre de ces provinces disposaient de stocks; deuxièmement, on a allégué que l'Ontario n'avait pas été un fournisseur traditionnel de maïs en Alberta. En fait, l'Alberta produit des quantités suffisantes de maïs pour répondre à la moitié des besoins locaux et pourrait accroître sa production. Le maïs produit au Manitoba, qui répond à 70 p. 100 de la demande de la Colombie-Britannique, pourrait aussi, dès maintenant, être mis à la disposition de l'Alberta. À cet effet, on a fait valoir que les parties intéressées en Colombie-Britannique n'avaient pas soulevé la question de la qualité du maïs du Manitoba à l'audience antérieure. Ces parties étaient disposées à s'en servir, si elles pouvaient en obtenir.

Les producteurs de maïs ont allégué que les producteurs d'aliments pour animaux des Maritimes n'avaient pas fait valoir l'intérêt public, parce que le prix de leurs denrées n'avait pas augmenté à la suite de l'imposition des droits compensateurs. Ils ont fait valoir que leurs problèmes étaient liés à la réduction de l'aide au transport des aliments pour animaux. En fait, si les Maritimes étaient exonérées des droits compensateurs, les prix des céréales s'en trouveraient réduits davantage et les efforts pour en arriver à une production de céréales de provende auto-suffisante à l'échelle locale seraient frustrés et retardés.

Les producteurs de maïs ont aussi fait valoir que les producteurs laitiers de la région de Thunder Bay touchent, pour le lait qu'ils produisent, un prix, qui tient compte des coûts d'achat de provende, supérieur à 210 $ la tonne métrique. Ces producteurs laitiers ont accès à une variété de sources d'aliments pour animaux, y compris le maïs-grain du sud de l'Ontario, à des coûts bien plus bas que leur méthode d'établissement des prix.

Les producteurs de maïs ont fait remarquer que les producteurs de porc ne cherchaient pas à être exonérés des droits compensateurs, mais voulaient plutôt en atténuer les effets. À ce propos, on a fait valoir que bon nombre de producteurs de porc cultivaient leur propre maïs. De plus, les prix du porc ont augmenté alors que ceux du maïs ont périclité. Les éleveurs de porc peuvent alimenter leurs animaux avec la moulée la plus économique qui soit.

Enfin, les producteurs de maïs ont admis que le Code du GATT prévoit que les droits compensateurs peuvent être réduits à un niveau qui permet de pallier le préjudice. On a aussi reconnu que les producteurs de maïs ne pouvaient tirer pleinement partie des droits compensateurs. À leur avis, il est improbable que l'avantage soutenu des droits compensateurs puisse être supérieur à 0,60 $ CAN le boisseau, soit environ 24 $ la tonne métrique. Ils ont fait valoir toutefois qu'une telle réduction ferait baisser la valeur des droits compensateurs dans l'ouest du Canada, surtout pour les producteurs du Manitoba.

L'avocat de **la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec** a allégué que les éléments de preuve et les arguments avancés ne

permettaient pas de dire que le maintien de l'imposition des droits compensateurs sur le maïs-grain américain importé ne pouvait ni ne pourrait être dans l'intérêt public. Il a soutenu que, de toute évidence, il incombait à la personne demandant une enquête sur l'intérêt public de recueillir suffisamment d'éléments de preuve pour permettre au Tribunal d'étayer cette opinion de faits et motifs. N'ayant pas pu le faire, les personnes qui ont demandé la présente enquête n'ont pas eu droit à un allégement.

On a soutenu qu'il incombait aux requérants de démontrer que la viabilité de leurs entreprises était compromise par l'imposition des droits compensateurs et de présenter des faits et des chiffres à l'appui de cette allégation. De simples arguments ne suffisent pas, car pour démontrer l'intérêt public, il faut pouvoir soupeser des droits et des intérêts divergents. Les producteurs de maïs ont satisfait toutes les exigences de la LMSI afin d'obtenir la protection nécessaire contre le commerce déloyal du maïs américain. De la même façon, il incombe maintenant aux réquérants de démontrer que leurs droits et intérêts pèsent plus lourd que ceux des producteurs canadiens de maïs. Puisqu'il existe des produits de substitution pour le maïs et d'autres mécanismes d'allégement pour les utilisateurs de maïs, le Tribunal a été prié de ne pas retirer les droits compensateurs.

L'avocat s'est reporté à un mémoire déposé par l'Association professionnelle des meuniers du Québec pour démontrer que les allégations de cette association reposaient sur des hypothèses non fondées. Cette association avait conclu que le prix du maïs au Québec avait augmenté du montant total des droits compensateurs, soit 44,45 $ la tonne métrique, alors qu'en fait, il n'avait augmenté que de 3,01 $. De plus, l'association n'avait pas tenu compte de l'existence de produits de substitution au Québec, comme l'avaient fait remarquer les experts du Tribunal qui avaient déclaré que le marché peut s'ajuster à un changement (et qu'il le fait), que ce changement survienne dans les conditions du marché selon la région du pays ou qu'il résulte d'un changement dans les prix d'un aliment pour animaux. Il a été soutenu qu'il n'existait pas seulement un aliment pour animaux. La proportion de maïs qui entre dans un aliment complet varie, et continuera de le faire, selon les conditions du marché.

CHAPITRE 2

LA SITUATION DU MARCHÉ CANADIEN DU MAÏS

APERÇU DE L'INDUSTRIE

Le maïs-grain est cultivé en importantes quantités commerciales surtout dans trois provinces : l'Ontario, le Québec et le Manitoba. Selon le Recensement de l'agriculture de 1986, 28 424 exploitations agricoles au Canada ont déclaré avoir produit du maïs-grain; 22 250 d'entre elles étaient situées en Ontario, 5 739, au Québec et 230, au Manitoba. Les autres provinces comptaient chacune moins de 100 producteurs. En 1986, quelque 994 069 hectares ont été consacrés à la production de maïs-grain, soit en moyenne 35 hectares par exploitation agricole. La production a totalisé 5,9 millions de tonnes métriques, un montant équivalant en gros à la consommation globale de ces dernières années. Le rendement moyen s'établissait à 6 260 kilogrammes par hectare.

La concentration de l'industrie est évidente en Ontario — 77 p. 100 de la production, 75 p. 100 de la surface cultivée et 78 p. 100 des producteurs. Toutefois, en comparaison, le Québec a fait preuve d'une croissance plus forte ces dernières années.

Tableau I

Production de maïs par province (Canada)

Campagne agricole	Î-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Total
				(milliers de tonnes)						
1976	-	-	-	303,0	3 427,0	29,2	-	-	-	3 759,2
1977	-	-	-	342,4	3 867,0	39,4	-	-	-	4 248,8
1978	-	-	-	491,5	3 841,0	147,3	-	-	-	4 479,8
1979	-	-	-	701,0	4 366,0	198,1	-	11,0	-	5 276,1
1980	-	-	-	838,2	4 710,0	190,5	-	14,5	-	5 753,2
1981	-	-	-	975,4	5 236,0	431,8	-	30,5	-	6 673,7
1982	-	-	-	1 040,0	5 195,0	254,0	-	23,9	-	6 512,9
1983	-	12,0	-	975,0	4 696,0	218,0	-	31,8	-	5 932,8
1984	-	12,2	-	1 350,0	5 391,0	236,0	-	34,3	-	7 023,5
1985	-	8,8	-	1 550,0	5 802,0	76,0	-	35,6	-	7 472,4
1986	-	4,2	-	1 130,0	4 699,0	61,0	-	17,3	-	5 911,5
1987	-	4,5	-	1 300,0	4 826,0	94,0	-	18,3	-	6 242,8

Source : 1976-1985 - Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Conseil des grains du Canada.
1986 et 1987 - Série de rapports sur les grandes cultures, nº 22-002 au catalogue de Statistique Canada.

Pour l'ensemble du Canada, le tableau II indique la situation de l'offre de maïs au cours des 10 dernières années. Ce tableau montre clairement que la production nationale est demeurée la principale composante de l'offre, étant donné qu'elle représente plus de 75 p. 100 de l'offre totale, stocks initiaux compris.

Tableau II

Offre de maïs au Canada
(milliers de tonnes)

	Stocks au 1er août	Production	Importations	Offre totale
1976/1977	687	3 759	660	5 106
1977/1978	990	4 249	386	5 625
1978/1979	962	4 480	682	6 124
1979/1980	1 020	5 276	994	7 291
1980/1981	1 386	5 753	1 364	8 503
1981/1982	1 274	6 673	822	8 769
1982/1983	1 185	6 513	759	8 457
1983/1984	1 567	5 933	226	7 726
1984/1985	1 005	7 024	612	8 641
1985/1986	1 401	7 472	416	9 319
1986/1987	1 503	5 912[1]	650*	8 065
1987/1988	1 215[2]	6 249[1]	300*	7 764

Source : 1976/1977 - 1986/1987 Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Conseil des grains du Canada.

[1]Série de rapports sur les grandes cultures, 2 septembre 1987, nº 22-002 au catalogue de Statistique Canada.
[2]Série de rapports sur les grandes cultures, 27 août 1987, nº 22-002 au catalogue de Statistique Canada.

*Estimation

Une comparaison de l'offre et de l'utilisation montre qu'au cours des 10 dernières années, la production canadienne a, en moyenne, presque répondu aux besoins nationaux (99,5 p. 100). Toutefois, on obtient des résultats quelque peu différents en subdivisant cette période en deux périodes de cinq ans. Au cours de chacune des années comprises entre 1976-1977 et 1980-1981, la production au Canada n'a pas suffi à répondre aux besoins nationaux; depuis 1981-1982, la production canadienne a dépassé l'utilisation nationale à chaque année, sauf en 1983-1984.

L'augmentation de la production canadienne a été rendue possible par une combinaison de facteurs incluant de meilleurs hybrides de cycle court et de cycle long autorisés pour la vente au Canada, l'élaboration et l'application d'une technologie agricole avancée et l'élargissement de la zone de culture du maïs à de nouvelles régions. L'élargissement de la culture du maïs au nord et

à l'est de l'Ontario et surtout au Québec est dû en grande partie à la disponibilité de bonnes variétés précoces ainsi qu'au drainage sous-terrain (drains agricoles). En outre, le gouvernement du Québec a encouragé la production du maïs-grain en garantissant les prix aux producteurs.

En Ontario, le maïs-grain est surtout produit dans le sud de la province. Le tableau III indique, par région et pour 1986, la superficie consacrée à la culture du maïs et le nombre d'exploitations agricoles qui en produisent.

Tableau III

	Hectares	Nombre d'exploitations agricoles	% de la province
Sud de l'Ontario	405 374	11 567	52
Ouest de l'Ontario	193 242	6 459	29
Centre de l'Ontario	58 400	2 024	9
Est de l'Ontario	73 078	2 183	10
Nord de l'Ontario	163	17	-
Total	740 258	22 250	100

Source : Statistique Canada - Recensement de l'agriculture de 1986.

Un examen des données concernant la taille des exploitations agricoles montre que la plupart d'entre elles déclarent consacrer entre 8 et 32 hectares à la culture du maïs. Toutefois, la moyenne provinciale de 82 acres de maïs par exploitation agricole qui déclare produire du maïs-grain sous-évalue l'importance que revêt le maïs pour les exploitations agricoles plus grandes.

Depuis 1981, le maïs-grain a continué d'être un facteur dominant pour les exploitations agricoles de l'Ontario, quelque 2 millions d'acres y étant consacrés, ce qui représente une production dont la valeur agricole se situe entre 568 millions de dollars et 734 millions de dollars.

RECETTES AGRICOLES

Du point de vue des recettes agricoles tirées du maïs, l'Ontario est demeurée de 1981 à 1986 le facteur dominant, représentant de 68 à 77 p. 100 des recettes agricoles canadiennes tirées du maïs. Toutefois, si l'on établit le rapport entre les recettes tirées de la culture du maïs et celles tirées de l'ensemble des cultures dans les provinces, c'est au Québec que ce rapport est le plus élevé, atteignant une moyenne de 27 p. 100 au cours de la période 1981-1986. En Ontario, au cours de la même période, les recettes tirées du maïs se sont élevées en moyenne à 20 p. 100 des recettes tirées de l'ensemble des cultures alors qu'au Manitoba, ce rapport est en moyenne inférieur à 2 p. 100. En Ontario, l'importance relativement moins grande du maïs est due au fait qu'un grand nombre d'autres produits sont récoltés et vendus (par exemple, le blé, le soja, les fruits et les légumes, les haricots secs et le tabac). Au Manitoba, la faiblesse des recettes tirées du maïs par rapport à celles tirées de l'ensemble des cultures est due à la baisse de plus en plus marquée de la production du maïs et aux fortes ventes d'autres produits

récoltés comme le blé, l'avoine, l'orge, le canola et le lin. Au niveau national, les recettes agricoles tirées du maïs représentent en moyenne 6,2 p. 100 des recettes totales au cours de la période 1981-1986.

En 1986, les recettes agricoles tirées du maïs étaient sensiblement moins élevées qu'en 1985 dans chaque province même si la production atteignait des niveaux records tant au Québec qu'en Ontario en 1985 (le maïs récolté en 1985 est mis sur le marché à la fin de 1985 et pendant la majeure partie de 1986). Les recettes agricoles tirées du maïs ont diminué de 23,2 p. 100 en Ontario, de 14 p. 100 au Québec, et de 55,5 p. 100 au Manitoba. Des détails concernant les recettes agricoles figurent au tableau IV.

Le coût de la production du maïs varie sensiblement d'une exploitation agricole à l'autre, d'une province à l'autre, d'une région à l'autre au sein d'une même province, et il évolue dans le temps. En outre, le coût par unité de surface (acre ou hectare) n'évolue pas nécessairement parallèlement au coût de la tonne métrique ou du boisseau. Selon les objectifs de chacun et le contexte dans lequel on se place, divers éléments des coûts de production peuvent être inclus dans des études et des rapports particuliers, ou en être exclus. Bref, on ne s'entend pas sur ce qui constitue le coût de production. Quoiqu'il en soit, des tentatives ont été faites pour déterminer ce qui pourrait constituer des coûts réalistes. Ainsi, aux fins de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles, seuls les coûts au comptant sont calculés; en 1986, la moyenne nationale des coûts au comptant s'établissait à 86,89 $ la tonne métrique, par rapport à 87,63 $ la tonne métrique en 1985. En 1985, les valeurs provinciales ont été calculées à raison de 85,28 $ la tonne métrique ou de 548,32 $ l'hectare en Ontario et de 96,45 $ la tonne métrique ou 610,50 $ l'hectare au Québec. En Ontario, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (MAAO) a suggéré d'inscrire à son budget 339,75 $ l'acre (140,77 $ la tonne métrique ou 3,57 $ le boisseau) afin de couvrir tous les coûts en 1986 d'après le seuil de rentabilité de 2,54 tonnes métriques l'acre (100 boisseaux l'acre). Pour 1987, le MAAO a inscrit 333,41 $ l'acre dans son budget. Au Manitoba, des coûts de 262,98 $ l'acre figurent dans la ligne directrice publiée pour 1985 par le ministère provincial de l'Agriculture. (À un rendement réel de 1,88 tonne métrique l'hectare [30 boisseaux l'acre], ce coût équivaudrait à 8,77 $ le boisseau ou 345 $ la tonne métrique! À un rendement plus normal de 3,473 tonnes métriques l'hectare [56 boisseaux l'acre], le coût serait encore de 4,70 $ le boisseau [185 $ la tonne métrique]).

CONSOMMATION CANADIENNE

Au Canada, les provinces des Prairies (Manitoba, Saskatchewan, Alberta) et l'Ontario sont d'ordinaire auto-suffisantes en ce qui concerne la production de céréales fourragères. Dans toutes les autres régions (Colombie-Britannique, Québec et les provinces de l'Atlantique), la production de céréales fourragères est habituellement déficitaire. Les céréales fourragères en provenance des Prairies ou le maïs en provenance de l'Ontario ou des États-Unis sont couramment utilisés pour compléter la production locale. En ce qui concerne plus précisément le maïs, il est plus difficile de déterminer des niveaux d'auto-suffisance en raison des possibilités de substitution sur le marché des aliments pour animaux (quelque 75 p. 100 de l'utilisation).

Tableau IV

Recettes agricoles tirées du maïs et de l'ensemble des cultures
(milliers de dollars)

	1981*	1982*	1983*	1984*	1985**	1986**	Janvier-Juin 1986***	Janvier-Juin 1987***	Résultats de 1987 par rapport à 1986 (en pourcentage)
Québec									
- Maïs	96 694	93 998	115 849	142 241	158 489	136 320	73 511	48 006	65,3
- Ensemble des cultures	389 144	338 209	431 651	493 385	544 256	502 430	174 926	162 235	92,7
- Maïs en proportion de l'ensemble des cultures@	24,8	27,8	26,8	28,8	29,1	27,1	42,0	29,6	
Ontario									
- Maïs	326 802	295 901	460 035	403 781	398 612	305 964	134 668	162 056	120,3
- Ensemble des cultures	1 764 648	1 633 313	1 851 875	1 925 296	1 788 582	2 030 438	837 851	673 802	80,4
- Maïs en proportion de l'ensemble des cultures@	18,5	18,1	24,8	21,0	22,2	15,1	16,1	24,1	
Manitoba									
- Maïs	24 537	27 994	22 206	21 736	18 247	8 191	5 321	4 344	81,6
- Ensemble des cultures	1 003 086	1 001 339	1 117 027	1 220 895	1 246 357	1 309 054	776 516	501 449	64,6
- Maïs en proportion de l'ensemble des cultures@	2,4	2,8	2,0	1,8	1,4	0,6	0,7	0,9	
Canada									
- Maïs	448 033	417 893	598 090	567 758	575 348	450 475	213 500	214 406	100,4
- Ensemble des cultures	9 106 789	8 669 176	9 207 951	9 811 361	9 401 371	9 373 618	4 846 422	3 925 745	81,0
- Maïs en proportion de l'ensemble des cultures@	4,9	4,8	6,5	5,8	6,1	4,8	4,4	5,5	

*Revenu net agricole, 1984, nº 21-202 au catalogue de Statistique Canada.
**Recettes monétaires agricoles, vol. 47, nº 12, nº 21-001 au catalogue de Statistique Canada.
***Recettes monétaires agricoles, vol. 48, nº 2, nº 21-001 au catalogue de Statistique Canada.

@Pourcentages calculés d'après les recettes déclarées.

Toutefois, on perçoit généralement que seule l'Ontario est d'ordinaire autosuffisante dans la production de maïs-grain; à l'occasion, le Manitoba produit également du maïs plus qu'il n'en a besoin. Le tableau V indique l'utilisation du maïs au Canada au cours des 10 dernières années.

Tableau V
Utilisation du maïs au Canada
(milliers de tonnes)

	Exportations	Alimentation humaine et usages industriels	Semences	Aliments pour animaux, matières étrangères et déchets	Report au 31 juillet	Total
1976/1977	180	734	19	3 183	990	5 106
1977/1978	323	744	22	3 574	962	5 625
1978/1979	192	815	23	4 073	1 021	6 124
1979/1980	344	960	23	4 578	1 386	7 291
1980/1981	1 056	1 048	27	5 098	1 274	8 503
1981/1982	1 286	1 047	26	5 225	1 185	8 769
1982/1983	511	1 026	25	5 328	1 567	8 457
1983/1984	429	1 181	26	5 085	1 005	7 726
1984/1985	570	1 157	27	5 456	1 431	8 641
1985/1986	534	1 209	25	5 636	1 916	9 319
1986/1987*	150**	1 188	25	5 467	1 215	8 044

Source : Canadian Grains Industry Statistical Handbook 86, Conseil des grains du Canada.

* Nº 22-007 au catalogue de Statistique Canada, juillet 1987.
**Estimation

Bien qu'une grande partie du maïs-grain servant à l'alimentation des animaux soit utilisée dans l'exploitation agricole ou vendue directement à d'autres exploitants agricoles, nettement plus de un million de tonnes métriques ont pénétré sur le marché commercial des aliments pour animaux tant en 1983 qu'en 1984.

Tableau VI
Utilisation du maïs dans l'industrie des aliments pour animaux

	1983		1984	
	Tonnes métriques	Milliers de dollars	Tonnes métriques	Milliers de dollars
Maïs	1 172 379	279 035	1 737 057	305 353
Maïs, haché, broyé ou moulu	203 010	31 014	203 029	36 694

Source : Fabrication d'aliments pour les animaux, 1983, 1984, nº 32-214 au catalogue de Statistique Canada.

En 1984, le niveau d'utilisation du maïs était supérieur à celui de l'orge en ce qui concerne le tonnage et la valeur des matières utilisées comme principal intrant dans les activités de fabrication de l'industrie des aliments pour animaux. Dans l'ensemble, cette industrie a employé plus de 9 200 personnes et a produit une valeur ajoutée excédant 543 millions de dollars en 1984.

Dans le secteur industriel, le maïs-grain est utilisé pour produire de l'amidon de maïs, du sirop de maïs, du glucose et de l'huile de maïs, des produits distillés, des céréales consommées au déjeuner et d'autres aliments comme des grignotises. Le tableau VII indique les quantités utilisées ces dernières années au Canada pour l'alimentation humaine et les usages industriels. Au total, il s'agit d'un marché relativement uniforme qui absorbe plus de un million de tonnes métriques à chaque année.

Tableau VII

Usage industriel du maïs
(milliers de tonnes)

	1982-1983	1983-1984	1984-1985	1985-1986*	1986-1987**
Alimentation humaine et usage industriel	1 025,5	1 189,3	1 140,0	1 241,0	1 180,0

Source : Le commerce des grains au Canada en 1984-1985, nº 22-201 au catalogue de Statistique Canada.
*Préliminaire
**Estimation

La valeur et les quantités de maïs et de produits du maïs utilisées dans l'alimentation et les produits industriels sont importantes. En outre, la valeur des produits fabriqués et expédiés représente une valeur ajoutée importante (par exemple, 487 millions de dollars dans l'industrie des produits de distillerie en 1984) et un grand nombre d'emplois (4 790 personnes en 1984 dans l'industrie des produits de distillerie)[1]. En ce qui concerne l'industrie des croustilles, des pretzels et du maïs soufflé en 1984, la valeur ajoutée dépassait 283 millions de dollars, et presque 4 700 personnes y étaient employées; pour ce qui est du maïs, la valeur des expéditions de grignotises à base de maïs atteignait presque 111 millions de dollars en 1984, et la valeur du maïs et des semoules de maïs entrant dans la fabrication de ces produits atteignait 4,4 millions de dollars.

Pour les utilisateurs industriels, il est pratiquement impossible de substituer d'autres céréales au maïs dans le processus de production. Même s'il n'est pas réaliste d'utiliser d'autres céréales, le conditionneur peut utiliser du maïs d'autres provenances et de qualités diverses. En ce qui a

1. Industrie des boissons alcoolisées, 1983, 1984, nº 32-231 au catalogue de Statistique Canada.

trait à la qualité, les conditionneurs d'aliments et certains utilisateurs industriels imposent souvent leurs propres caractéristiques pour déterminer le genre de maïs qui leur convient. Par ailleurs, les fabricants d'aliments pour animaux recourent habituellement aux normes prévues dans la Loi sur les grains du Canada pour déterminer leurs paramètres de qualité.

EXPORTATIONS/IMPORTATIONS

En ce qui concerne les exportations, seuls l'URSS et Cuba ont régulièrement acheté du maïs canadien au cours de chaque campagne agricole, de 1975-1976 à 1984-1985. Au total, ces deux pays ont acheté en moyenne plus de 80 p. 100 de nos exportations de maïs au cours de la période. Toutefois, au cours des cinq dernières années, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Iran ont également effectué des achats assez réguliers. Au total, le Canada a exporté du maïs-grain à 25 pays depuis 1975-1976, y compris une moyenne de quelque 4 000 tonnes par année aux États-Unis[2].

Tableau VIII
Exportations/Importations
(Tonnes métriques)
Année civile

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Exportations	330 158	98 438	407 622	171 181	748 890	1 210 239
Importations	773 005	546 194	420 217	803 283	1,197 029	1 236 586
	1982	1983	1984	1985	1986	1987*
Exportations	715 366	453 850	498 495	328 430	386 823	34 675
Importations	776 375	323 809	464 036	500 368	676 485	120 192

*De janvier à juin.

Source : Exportations — Commerce de marchandises nº 65-202 au catalogue de Statistique Canada.
Commerce — Code N.C.C.I. 06129 "Maïs, maïs indien, épluché".
Importations — Statistique Canada — Codes des marchandises -
1976-1977-0612911
1978-1987-0612910

Les exportations canadiennes ont enregistré une très forte hausse en 1980-1981, laquelle s'est poursuivie en 1981-1982. Au cours des cinq années de la période allant de 1975-1976 à 1979-1980, les exportations ont atteint en moyenne 254 000 tonnes métriques, variant de 180 000 à 344 000 tonnes métriques. Elles ont par la suite brutalement augmenté pour atteindre

2. Canadian Grains Industry Statistical Handbook 86, Conseil des grains du Canada.

1 056 000 tonnes métriques en 1980-1981 et 1 281 000 tonnes métriques en 1981-1982. Depuis, le niveau des exportations s'est maintenu entre 424 000 et 555 000 tonnes métriques. Les hauts niveaux d'exportation vers l'URSS sont dus à l'embargo décrété par les États-Unis sur les ventes à ce pays, à la suite de l'implication de l'URSS en Afghanistan en 1979. À Cuba, la position du Canada s'est raffermie notamment parce que les États-Unis ne permettent pas la vente de maïs américain (et d'autres produits) à Cuba. Le tableau VIII fournit des détails sur les exportations depuis 1976.

À la suite de l'imposition des droits compensateurs, les prix du maïs canadien sont demeurés supérieurs aux niveaux des prix des exportations et celles-ci ont enregistré une chute brutale. Pour la campagne agricole de 1986-1987, on prévoit que les exportations de maïs, dont la vente a été pour l'essentiel conclue avant l'imposition des droits compensateurs, ne devraient pas dépasser 150 000 tonnes métriques. Si la situation actuelle devait se poursuivre, les exportations au cours de la campagne agricole de 1987-1988 devraient être négligeables.

Les importations ont été touchées de façon similaire. En raison de la Loi sur la quarantaine des plantes et de la Loi sur les maladies et la protection des animaux, les États-Unis sont pratiquement le seul pays pouvant importer du maïs au Canada. Selon les estimations, bien que les importations devraient atteindre quelque 650 000 tonnes métriques au cours de la campagne agricole de 1986-1987, 400 000 tonnes métriques ont été importées immédiatement avant l'imposition des droits compensateurs. Étant donné la conjoncture à laquelle on s'attend, les importations au cours de la campagne agricole de 1987-1988 devraient atteindre quelque 250 000 à 300 000 tonnes métriques.

Tableau IX

Droits de douane américains et canadiens sur le maïs jaune denté

	Canada (Numéro tarifaire 5501-1)	États-Unis (Numéro tarifaire 130,32)
1979	0,080 $ CAN/boiss.	0,25 $ CAN/boiss.
1er janvier 1980	0,076	0,22
1er janvier 1981	0,073	0,20
1er janvier 1982	0,069	0,17
1er janvier 1983	0,065	0,15
1er janvier 1984	0,061	0,12
1er janvier 1985	0,058	0,10
1er janvier 1986	0,054	0,07
1er janvier 1987	0,050	0,05

Source : Direction générale des programmes internationaux, Agriculture Canada.

COMMERCIALISATION DU MAÏS

L'essentiel du maïs ontarien est commercialisé dans les trois mois suivant la récolte, c'est-à-dire, en octobre, novembre et décembre. Depuis 1982,

le pourcentage de la récolte commercialisée au cours de cette période a varié entre 45 et 50 p. 100. Par contre, seulement 8 à 12 p. 100 de la récolte est commercialisé au cours des mois d'été (juillet, août et septembre), période pendant laquelle les prix sont élevés. Malgré l'imposition des droits compensateurs sur les importations, les données disponibles à ce jour indiquent qu'en 1986 la commercialisation du maïs en Ontario s'est effectuée de la même manière que les années précédentes.

Un examen de l'utilisation industrielle et de l'utilisation par l'industrie de la fabrication des aliments pour animaux, rajusté pour tenir compte des importations et des exportations, indique que quelque 38 p. 100 du maïs canadien est commercialisé par des réseaux commerciaux. Cela signifie que 62 p. 100 du maïs produit est soit commercialisé directement par les exploitations agricoles, soit conservé par celles qui l'a produit. En ce qui concerne le maïs vendu à l'extérieur des exploitations agricoles, un grand nombre d'options et de prix sont possibles. Dans le cas le plus simple, le maïs peut être livré par camion directement de l'exploitation agricole qui l'a produit à l'utilisateur final (parc d'engraissement, usine de conditionnement des aliments, etc.). Par ailleurs, le maïs peut être transporté entre diverses installations, appartenir à des intermédiaires (détaillants/courtiers), et être transporté par camion, par chemin de fer et par bateau avant d'atteindre sa destination finale au Canada ou à l'étranger.

Très schématiquement, au Canada le maïs est transporté de l'ouest à l'est à partir de l'Ontario, et surtout du sud de l'Ontario. Il est transporté par camion ou par chemin de fer vers les marchés avoisinants et par chemin de fer ou par bateau vers les marchés plus éloignés, selon leur facilité d'accès, les installations et le coût. En Ontario et au Québec, les producteurs peuvent livrer le maïs à des silos locaux (certains disposant d'une voie d'accès ferroviaire), à des usines d'aliments pour animaux, directement aux utilisateurs industriels, à des exploitations agricoles avoisinantes ou à des silos de transbordement sur les Grands Lacs ou sur la Voie maritime du Saint-Laurent[3]. Lorsque le maïs est livré à des silos locaux ou à des silos de transbordement, d'autres expéditions doivent se faire avant que le maïs ne soit transformé ou ne serve à l'alimentation.

Dans l'ouest du Canada, le maïs est parfois transporté par chemin de fer du Manitoba à la Colombie-Britannique aux marchés des aliments pour animaux dans la vallée inférieure du Fraser, ce mode de transport bénéficiant d'une subvention en vertu du Programme d'aide au transport des céréales fourragères.

Le maïs américain est importé tant dans l'ouest que dans l'est du Canada; il est transporté vers les Prairies par chemin de fer et par camion à partir des États américains du Nord, en Colombie-Britannique par camion ou par chemin de fer, et en Ontario et au Québec par camion, par bateau ou par chemin de fer.

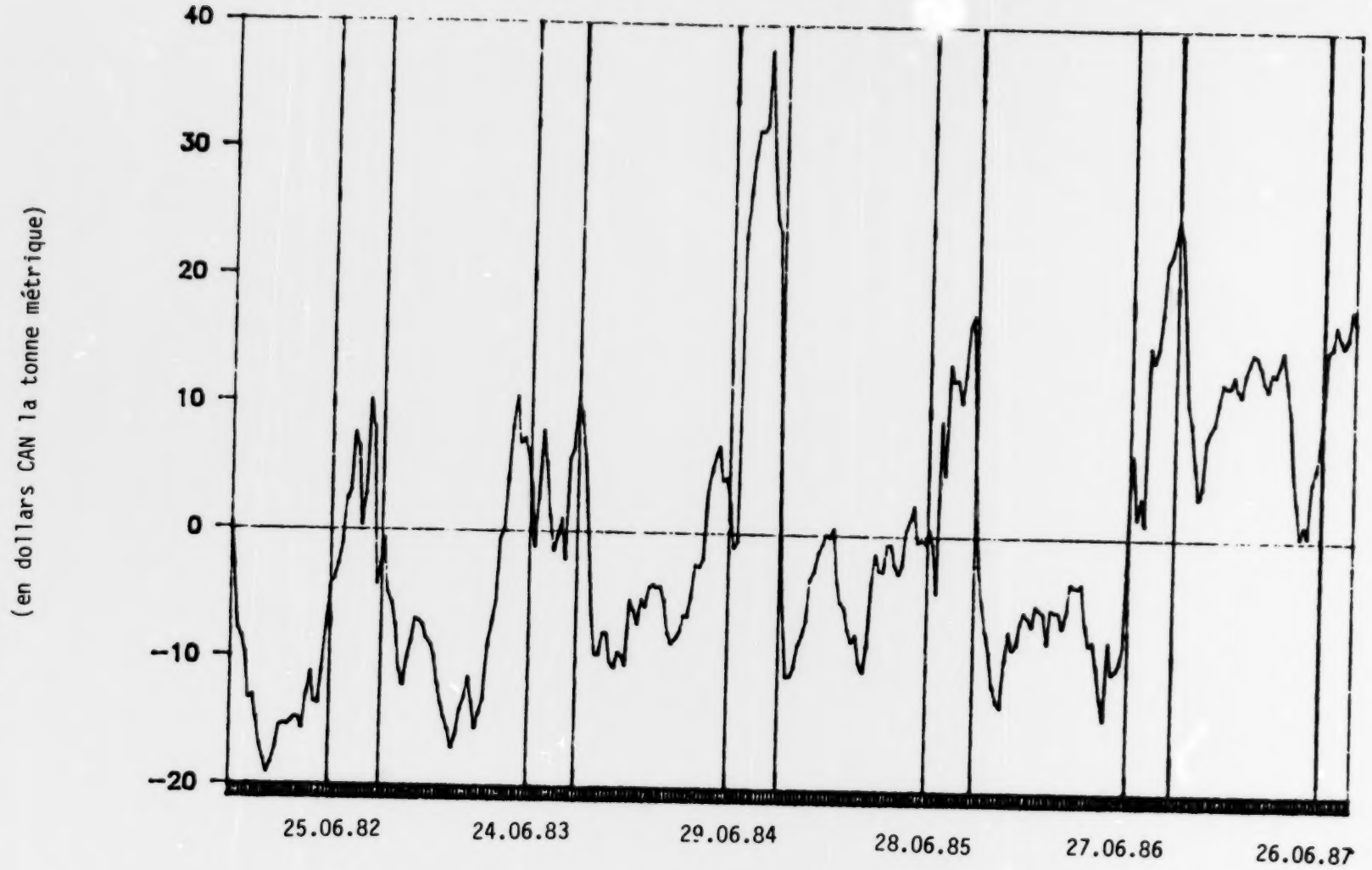
---

3. The Canadian Coarse Grains Industry, Documents de travail économiques, John R. Groenewegen, Agriculture Canada.

Graphique I

PRIX DU MAÏS : CHATHAM - CHICAGO

Du 01.01.82 au 21.08.87



PRIX DU MAÏS

Dans le contexte macro-économique, le prix du maïs au Canada a toujours été fonction du cours des céréales fourragères au Canada et il traduit bien la dominance du prix du maïs aux États-Unis (Chicago Board of Trade - CBT). Comme le mentionne John Groenewegen[4], les États-Unis représentent le principal producteur et exporteur de céréales secondaires; par conséquent, le prix mondial des céréales secondaires est directement lié au prix du maïs provenant des États-Unis. Le maïs des États-Unis n'étant pas assujetti à la restriction des importations au Canada, son cours tient compte du prix plus élevé des céréales fourragères dans l'est du Canada. Dans cette région, les frais au débarquement des céréales fourragères de l'ouest peuvent être inférieurs au prix du maïs importé des États-Unis. Dans une telle situation, le prix des céréales de l'est emboîte le pas. Dans la plupart des cas, le prix des céréales fourragères de l'est équivaut à la somme du prix du maïs dans la région du Saint-Laurent et des frais de transport des céréales dans un port d'exportation du Saint-Laurent. Le prix des céréales de l'Ouest débarquées dans l'est du Canada ne peut dépasser le total du prix du maïs de la région du Saint-Laurent et le coût d'importation du maïs.

Ce cadre général présenté par M. Groenewegen dépendra de nombreux facteurs qui, ensemble, établiront le prix de lots particuliers de maïs. Par exemple, les surplus ou les pénuries à l'échelle locale à un moment donné, les besoins en liquidités des vendeurs, la désorganisation du réseau d'approvisionnement (grèves, mauvais temps, accidents, etc.), la prévision des prix futurs par rapport aux prix actuels, l'accès des utilisateurs de maïs à d'autres cultures (orge, blé, etc.) et l'existence ou l'absence de contrats, sont autant de facteurs qui influent sur le prix final. Sur le marché national des céréales fourragères, l'accès au Programme d'aide au transport des céréales fourragères dans certaines régions du pays favorise la consommation de céréales canadiennes plutôt que de céréales importées (qui ne sont pas admissibles à l'aide au transport des céréales fourragères); par ailleurs, ce programme influe sur la part du marché de l'Ontario, du Québec et des Prairies[5].

Dans des conditions normales, le prix du maïs au Manitoba, en Ontario et au Québec équivaudra au prix pratiqué à Chicago (converti en dollars canadiens) auquel sera ajouté une prime. Les résultats nets des divers rapports sont repris au graphique 1 portant sur la période comprise entre 1982 et 1987 pour Chatham (Ontario) et Chicago. Dans le cas du Québec et du Manitoba, l'écart de prime serait habituellement plus grand que dans le cas de Chatham en raison de l'éloignement (frais de transport) et de déficits au titre de la production locale de maïs.

---

4. The Canadian Coarse Grains Industry, Documents de travail économiques, John R. Groenewegen, Agriculture Canada.

5. Elements of Domestic Feed Grain Policy, Documents de travail économiques, John R. Groenewegen et Jack Gellner, Agriculture Canada, 1983.

Typiquement, au cours d'une campagne agricole, la récolte est exportée parce qu'il n'existe pas de marché domestique pour tout le maïs mis en vente par les agriculteurs à ce moment. Le maïs de l'Ontario concurrence celui des États-Unis sur le marché des exportations et, par conséquent, son prix dépend du prix des marchés à terme de Chicago en raison des frais de mise en valeur du maïs de l'Ontario pour fins d'exportation. Dans ces circonstances, le prix du maïs de l'Ontario est inférieur à celui de Chicago à cause du coût du transport du maïs de Chatham vers son lieu d'exportation, habituellement Toledo.

Au cours de la campagne agricole, le marché qui influe le plus sur le prix du maïs de l'Ontario est celui des céréales fourragères de Montréal. Dans ce cas, le prix du maïs de l'Ontario dépend de la concurrence exercée par le maïs des États-Unis et les céréales fourragères des Prairies sur le marché des céréales fourragères de Montréal et des provinces de l'Atlantique. Puisque le prix de base de Montréal dépasse le prix de base à l'exportation, le maïs n'est pas exporté pour le moment.

Au cours de la deuxième partie de la campagne agricole (pendant l'été), lorsque les réserves locales de maïs ne suffisent pas à répondre à la demande de l'Ontario, le prix du maïs de l'Ontario est fonction du coût de remplacement du maïs importé des États-Unis ou des céréales fourragères des Prairies sur les marchés locaux.

Le prix de base oscille à chaque année entre -0,35 $ et -0,45 $ le boisseau à la récolte lorsque le prix du maïs est établi en fonction des exportations. Vers les mois de mai et juin, le prix de base devient positif et, au cours des mois d'été, il dépasse habituellement le prix d'importation du maïs de 0,30 $ ou 0,40 $ le boisseau. L'écart entre l'offre et la demande au cours d'une période peut influer sur le prix de base.

L'imposition des droits compensateurs sur le maïs des États-Unis (seule source d'importation de ce produit) a modifié les rouages du marché. Les droits étant élevés (environ 1,10 $ CAN le boisseau), les acheteurs et les vendeurs de maïs n'ont plus de raisons de se fonder sur le prix de base pour fixer le prix du maïs de l'Ontario. Les facteurs liés à l'offre et à la demande de maïs, en particulier, et les sources de remplacement des céréales fourragères, en général, semblent jouer un rôle plus important en ce qui touche la fixation des prix du maïs de l'Ontario. Depuis le 7 novembre 1986, date à laquelle des droits ont été imposés pour la première fois, le prix de base est demeuré positif. La baisse du prix de base en mai 1987 est attribuable à l'augmentation du prix à Chicago en raison de la sécheresse dans les États du Midwest, qui s'est atténuée par la suite.

CHAPITRE 3

ÉVALUATION DE L'INCIDENCE DES DROITS COMPENSATEURS

Avant de poser un jugement sur la question de l'intérêt public telle qu'envisagée à l'article 45, il est essentiel de déterminer l'effet (inévitable) des droits compensateurs (DC) sur le prix du produit en question et d'évaluer l'incidence de l'augmentation du prix du maïs sur les utilisateurs et les consommateurs de ce produit. Étant donné qu'il existe un substitut aux céréales fourragères, les droits compensateurs ne peuvent pas protéger entièrement les producteurs canadiens de maïs des effets du prix du maïs aux États-Unis. Les États-Unis sont en effet les principaux exportateurs de céréales secondaires, en particulier de maïs, exerçant ainsi une influence prépondérante sur le prix de ces produits sur le plan international. Le Canada, qui est pour sa part un gros exportateur de céréales fourragères, doit fixer un prix concurrentiel qui reflète les prix internationaux. Par conséquent, les producteurs canadiens de maïs n'ont pu se prévaloir du plein montant des droits compensateurs dans l'établissement de leur prix. En outre, l'imposition des droits compensateurs, dans la mesure où elle fait augmenter les prix du maïs canadien, entraînera une réduction des exportations de ce produit. Même si elle aura de toute évidence pour effet de diminuer le nombre total des importations, elle favorisera de nouvelles importations de maïs chez les utilisateurs industriels admissibles au drawback de droits proportionnellement à leurs exportations de produits manufacturés. Il demeure néanmoins évident que les prix nationaux du maïs ont, en fait, augmenté jusqu'à un certain point en raison de l'application des droits compensateurs, pour le bénéfice des producteurs canadiens. Il est somme toute difficile de savoir jusqu'à quel point l'amélioration des prix est attribuable aux droits compensateurs ou à d'autres facteurs touchant les marchés comme les changements dans l'offre et la demande locales et le prix et la quantité de céréales fourragères de substitution.

Le Tribunal est au courant d'un certain nombre d'études qui ont été effectuées en vue d'évaluer l'effet des droits compensateurs sur l'établissement des prix. Ces études sont de deux ordres. Les premières utilisent des modèles économétriques, subdivisibles en deux sous-catégories, soit les modèles applicables au secteur agricole de nombreux pays et les modèles d'équilibre partiel d'un seul bien. Les secondes comparent la base des prix du maïs entre le Canada et les États-Unis avant et après l'application des droits compensateurs. Ces études ont produit divers résultats. B. Gilmour du ministère de l'Agriculture a évalué une majoration des prix variant entre 0,80 $ et 2,50 $ la tonne métrique en fonction des droits compensateurs de 30 $ la tonne métrique. La firme Deloitte, Haskins & Sells, dans un document préparé pour l'Ontario Corn Producers' Association relativement à une enquête de la Commission du tarif sur les édulcorants, a évalué que les droits compensateurs représenteraient un gain annuel de 7,25 $ la tonne métrique. Une étude non encore publiée du ministère ontarien de l'Agriculture et de l'Alimentation conclut que les droits compensateurs ont une incidence de 8,81 $ la tonne métrique sur les prix du maïs à Montréal, de 6,30 $ la tonne métrique sur les prix du maïs en Ontario et de 2,98 $ la tonne métrique sur les prix de l'orge en Ontario en 1986-1987. L'expert-conseil du Tribunal estime, quant à lui, qu'elle a été de 2 à 5 $ la tonne métrique.

Par ailleurs, d'après le témoignage des utilisateurs de maïs, l'effet réel des droits compensateurs se situerait en moyenne à 0,30 $ le boisseau ou environ 12 $ la tonne métrique. Ces dernières évaluations proviennent d'une comparaison des bases après l'imposition des droits compensateurs avec celles des années précédentes. Le témoignage des utilisateurs industriels a été confirmé dans une étude effectuée par un expert-conseil indépendant à la demande du Tribunal.

D'une part, les diverses études économétriques concluent que les droits compensateurs feront passer le prix du maïs canadien de 0,80 $ la tonne métrique à 8 $ la tonne métrique. D'autre part, les prix du maïs canadien dans les premiers huit mois après la décision provisoire se sont situés en moyenne à environ 12 $ la tonne métrique de plus que la base traditionnelle entre les prix canadiens et américains qui prévalaient en l'absence des droits compensateurs.

Le Tribunal explique la diversité des conclusions au sujet de l'existence des droits compensateurs sur les prix du fait que les évaluations économétriques portent nécessairement sur une situation envisagée à long terme. Dans l'immédiat, l'offre de maïs canadien dépendra pour une large part des conditions atmosphériques imprévisibles influant sur la production nationale de maïs et sur la récolte mondiale de céréales secondaires. Bien que les modèles économétriques prévoient les tendances à long terme, il est également vrai que les conséquences évaluées au moyen d'une comparaison de la base des prix avant et après l'application des droits sont également sujettes aux conditions transitoires et à court terme. L'écart de prix de 12 $ la tonne métrique s'est maintenu durant la période d'incertitude quant à l'incidence qu'auraient les droits sur les prix du marché. Après l'annonce de l'application des droits provisoires, les producteurs ont, paraît-il, augmenté leurs stocks de maïs, prévoyant en obtenir un prix plus élevé au moment de la confirmation des droits et lorsque le marché aurait absorbé le flot des importations additionnelles qui ont eu lieu au Canada durant les mois précédant l'application des droits.

Bien que personne ne puisse déterminer avec précision jusqu'à quel point les prix du maïs canadien seront touchés par des droits compensateurs, les diverses comparaisons des bases de prix semblent, à court terme, fixer à la hausse l'incidence à moins que les récoltes de maïs canadien ne soient réduites en raison de conditions atmosphériques tout à fait inhabituelles. À long terme, cependant, les prix du maïs canadien s'établiront à environ 5 à 8 $ comme le démontrent la plupart des études économétriques d'impact.

Le Tribunal doute qu'il soit possible de déterminer avec plus de précision l'incidence des droits sur les prix nationaux du maïs. Les études économétriques nationales sont nécessairement limitées dans les prévisions qu'elles peuvent fournir. C'est seulement à l'aide de modèles internationaux à grande échelle que l'on peut espérer saisir l'interaction complète entre l'offre et la demande de cultures concurrentielles. Les modèles à grande échelle ont une structure insuffisamment détaillée pour donner une idée exacte de l'effet des droits compensateurs sur les prix canadiens du maïs. Le modèle à grande

échelle utilisé par l'expert-conseil du Tribunal dans l'audience relative au préjudice n'a, par exemple, pas d'équations distinctes pour le maïs qu'il inclut dans celle des céréales secondaires prises au sens large.

Les modèles à plus petite échelle dont on se sert pour analyser la situation du maïs canadien ont le désavantage de dépendre de la structure d'équilibre partiel. Ils ne permettent pas de prévoir parfaitement l'incidence des droits. Par exemple, une des études d'équilibre partiel utilise une variable factice pour représenter les droits compensateurs. Elle établit une équation prévisionnelle en ce qui concerne le prix du maïs canadien pendant un certain temps avant et après l'imposition des droits. Si la variable factice s'éloigne sensiblement de zéro, on en conclut que les droits ont une incidence sur le prix et on évalue quantitativement sans peine cette incidence à partir du modèle. Le problème de cette technique est le manque de données pour la période suivant l'imposition des droits. Le nombre de points de l'échantillon pour la période postérieure à l'imposition des droits semble raisonnable puisque des données mensuelles moyennes sont utilisées et que les droits ont été mis en place en novembre 1986. Mais c'est une conclusion fautive. En fait, la commercialisation des céréales et le prix du maïs sont largement tributaires de la situation variable des récoltes annuelles de maïs et de céréales secondaires dans le monde. Or, les données relatives à la production de maïs depuis l'imposition des droits ne visent qu'une seule saison des récoltes, ce qui limite considérablement la généralité des conclusions que l'on peut tirer d'une équation des prix portant seulement sur la période postérieure à l'application des droits.

L'inexactitude des données concernant la production canadienne de maïs au cours des dernières années fausse également les prévisions, en particulier dans le cas des analyses économétriques d'équilibre partiel qui prédisent le prix du maïs après l'imposition des droits en calculant les surplus de l'offre de maïs à divers prix du marché. Ces modèles utilisent des évaluations de l'élasticité des prix par rapport aux courbes de l'offre et de la demande pendant la période préalable à l'imposition des droits compensateurs. En se servant de cette élasticité qui est censée demeurer stable dans l'avenir, et de ses connaissances de la consommation, de la production, de l'entreposage et des exportations réelles, l'analyste est en mesure de prévoir le prix de rajustement du marché lorsque les importations deviennent trop coûteuses par suite de l'application des droits compensateurs. L'expert-conseil du Tribunal a utilisé cette méthode et a conclu que l'incidence des droits se situerait entre 2 et 5 $. Mais au moment où il a présenté son étude, Statistique Canada indiquait que la production nationale de maïs en 1986-1987 avait été de 6,7 millions de tonnes métriques alors que l'organisme a depuis baissé ce chiffre à 5,9 millions de tonnes métriques. Cette différence dans les données relatives à l'offre pourrait aussi expliquer en partie l'écart entre les conclusions de l'expert-conseil (de 2 à 5 $) fondées sur des évaluations de l'élasticité et le chiffre plus élevé (12 $) fondé sur des comparaisons entre les bases de prix du maïs.

La production de maïs en 1986-1987 a été bien en deçà de la moyenne, 5,9 comparativement à 7,4 millions de tonnes métriques en 1985-1986. En dépit de la baisse mondiale des prix de l'orge et du maïs et des stocks élevés de céréales fourragères dans l'ouest, les ventes à l'exportation de l'orge se

sont maintenues à un haut niveau. En même temps, une demande nationale sans précédent de céréales fourragères a été enregistrée. Dans le contexte de cette forte demande au pays, les droits compensateurs ont servi à limiter la disponibilité de maïs américain, faisant ainsi augmenter les prix du maïs au Canada au-delà des niveaux prévus par les évaluations conventionnelles qui visent une situation plus vaste et à plus long terme. Par conséquent, les évaluations économétriques auraient pu difficilement déceler l'effet des droits compensateurs sur les conditions de l'offre et de la demande prévalant en 1986-1987. Ces évaluations de l'incidence des droits compensateurs sur les prix ont donc dû être conservatrices, ce qui laisse croire que les chiffres avancés par les utilisateurs industriels reflètent davantage la réalité de cette période.

Après l'évaluation des récoltes et le bilan des reports fournis par Statistique Canada, l'offre de maïs-grain en 1987-1988 devrait être égale ou légèrement inférieure à celle de 1986-1987. La forte demande nationale de céréales fourragères devrait se poursuivre. Malgré les niveaux de production inférieurs, les stocks de céréales fourragères devraient demeurer élevés dans l'ouest, en raison des stocks de report et des exportations inférieures prévues. Suivant les politiques de commercialisation qu'adoptera la Commission du blé, la disponibilité de céréales fourragères de l'ouest, et en particulier l'orge, sur le marché montréalais devrait avoir une influence modératrice sur les prix du maïs. Il est à noter que le paiement initial de la récolte d'orge de 1987 annoncé par la Commission du blé a été réduit de 25 p. 100, soit de 80 $ la tonne métrique pour 1986 à 60 $ la tonne métrique pour 1987. À long terme, au fur et à mesure que le marché s'adapte au régime des droits compensateurs, on peut s'attendre à ce que les prix baissent à 5 à 8 $ la tonne métrique tel que le prévoyaient les études économétriques.

C'est dans le contexte de ces influences sur les prix que le Tribunal a tenté d'évaluer l'incidence des droits compensateurs sur les utilisateurs ou les acheteurs de maïs. Le maïs-grain a deux usages, servant de nourriture pour les animaux et de matière première pour la fabrication d'autres produits. L'évaluation du Tribunal, présentée ci-après, porte sur ces deux grandes catégories.

NOURRITURE POUR ANIMAUX

L'incidence des droits compensateurs sur l'intérêt public a été discutée par les participants du monde agricole à trois niveaux différents. Le premier niveau a trait aux conséquences réelles et éventuelles des droits sur les coûts des aliments pour animaux et, partant, sur les prix des éleveurs de bétail et de volaille. Le deuxième niveau, qui a fait l'objet de longues discussions, concerne les effets différents des droits sur les secteurs réglementés et non réglementés. Enfin, un certain nombre de parties intéressées ont fait valoir que les droits avaient eu ou auraient une incidence particulièrement néfaste sur certaines régions du Canada en raison de leur contexte propre.

Étant donné que la quantité de maïs-grain utilisée comme ingrédient des aliments pour animaux varie en fonction du prix et de la disponibilité des céréales fourragères de remplacement, l'imposition des droits compensateurs

influe différemment non seulement sur les divers secteurs d'aliments pour animaux, mais aussi sur les diverses régions du Canada. Pour tenir compte de ces différences, le Tribunal a basé son analyse sur la ration alimentaire typique utilisée dans chaque secteur, et ce, pour chaque région séparément, au cours de la période précédant l'imposition des droits compensateurs. Les renseignements sur les rations alimentaires ont été fournis par les organismes provinciaux responsables et par les industries de l'alimentation animale. Après avoir établi le contenu en maïs-grain des diverses rations, l'application des ratios de conversion normalisés a servi de point de départ pour le calcul des répercussions qu'auraient sur les coûts différentes augmentations du prix du maïs. Dans ce cas-ci, le calcul a été effectué à partir d'augmentations de 0,30 $ et de 1,10 $ le boisseau. Les détails de ce calcul figurent aux annexes 6 à 11 de ce rapport. En résumé, les répercussions moyennes suivantes ont été identifiées :

	@0,30 $ le boisseau	@1,10 $ le boisseau
Dindes, dindonneaux et poules	0,011 $/kilo	0,040 $/kilo
Dindons à griller	0,011/kilo	0,040/kilo
Oeufs de table	0,004/douz.	0,020/douz.
Poulets à griller	0,009/kilo	0,036/kilo
Oeufs d'incubation de pondeuses d'oeufs de table	0,003/douz.	0,010/douz.
Oeufs d'incubation de poulets à griller	0,011/douz.	0,040/douz.
Lait	0,001/kilo	0,004/kilo
Porcs de finition	0,010/gain en kilo	0,050/gain en kilo
Porcs démarrés	0,004/gain en kilo	0,020/gain en kilo
Truies	1,640 par truie	6,020 par truie

Ces répercussions sur les prix partent de l'hypothèse que la composition des rations alimentaires reste la même, ce qui n'est évidemment pas le cas. Dans plusieurs cas, le contenu en maïs était réduit en faveur d'autres céréales fourragères, particulièrement dans les régions où la production de maïs est insuffisante. Ainsi, les répercussions identifiées représentent les limites maximales, les coûts supplémentaires réels découlant de l'imposition des droits compensateurs étant moins élevés.

Exception faite de l'industrie porcine, les secteurs agricoles visés sont assujettis aux règlements fédéraux et provinciaux, les prix de vente des producteurs étant généralement établis compte tenu du prix coûtant majoré. Ainsi, les faibles augmentations de coûts résultant de l'imposition des droits compensateurs peuvent facilement être assumées par les consommateurs. Par ailleurs, les prix du porc sont établis par les forces du marché. Toute augmentation des coûts sera assumée en grande partie par les producteurs, du moins à court terme. Cette situation s'applique aux exportations vers les États-Unis, où les prix sont fixés en fonction de la situation du marché; les producteurs canadiens n'ont donc d'autre choix que d'accepter les prix qui leur sont imposés. Les conséquences à long terme d'une telle possibilité sont toutefois moins évidentes. Dans la mesure où l'augmentation des coûts est susceptible d'accélérer l'ajustement de l'offre au cours de la période de ralentissement, les sommes ainsi perdues pourraient être récupérées lors de la

remontée des prix qui suivra. Toutefois, vu qu'elle est faible, la hausse des prix influerait très peu sur les niveaux de production. En dernière analyse, comme l'a fait remarquer le Conseil canadien des porcs, pendant les dernières années les éleveurs de porcs ont bénéficié tant des coûts peu élevés des céréales fourragères que des prix élevés de leur produit sur le marché; jusqu'à maintenant, ils ne se sont pas plaints des effets des droits compensateurs.

Il semble que le maïs-grain ne représente qu'une petite partie des ingrédients des aliments pour bovins, les principales céréales étant le maïs ensilé dans l'est et l'orge dans l'ouest. De toute façon, le Tribunal n'a reçu aucune plainte concernant les effets néfastes des droits sur cette industrie, à l'échelle nationale ou provinciale.

Évidemment que c'est en Ontario et au Québec que les répercussions des coûts sur les éleveurs de bétail et de volaille sont les plus considérables, ce qui démontre la plus grande popularité du maïs comme céréale fourragère dans les provinces responsables de la majeure partie de la production; à cause de leur prix et de leur disponibilité, le blé fourrager et l'orge sont les principales céréales fourragères utilisées dans les provinces des Prairies. Malgré cela, le Tribunal n'a reçu aucune plainte des utilisateurs de céréales de l'Ontario, sauf des producteurs laitiers du nord-ouest de la province. Au contraire, l'Office de commercialisation des oeufs de l'Ontario a appuyé les droits compensateurs puisque les droits ont stabilisé les prix du maïs à l'avantage des producteurs et des utilisateurs.

On pourrait difficilement dire que l'incidence globale des droits compensateurs sur les éleveurs de bétail et de volaille (qui est un grand fardeau si on la compare aux bénéfices réalisés par les producteurs de maïs nationaux) est désavantageuse pour l'intérêt public. Toutefois, plusieurs se sont inquiétés des conséquences des différentes répercussions sur les coûts entre les producteurs de diverses régions. Ce point mérite que l'on s'y attarde.

Les représentants de l'industrie de la volaille des Prairies (Alberta, Saskatchewan et Manitoba) ont prétendu qu'ils dépendent du maïs des États-Unis et que l'on devrait leur accorder une exemption semblable à celle de la Colombie-Britannique. Ils craignent que, s'ils ne bénéficient pas d'une telle exemption, les changements relatifs de leurs coûts de production entraîneront la réallocation des contingents de production aux provinces où les coûts sont moins élevés.

La Colombie-Britannique ne produit pas assez de céréales fourragères. Forcément, elle doit les importer des provinces des Prairies et importer le maïs des États-Unis pour répondre aux besoins des éleveurs de bétail et de volaille de la province. À cause des frais de transport, seulement des petites quantités de maïs de l'Ontario sont acheminées vers le marché de l'ouest, et au cours des dernières années le Manitoba n'a pas pu en exporter suffisamment à cause de divers problèmes environnementaux. C'est compte tenu de ces conditions que le Tribunal a conclu qu'il était justifié d'accorder une exemption dans le cas du maïs-grain importé pour la consommation en Colombie-Britannique.

Contrairement à la situation de la Colombie-Britannique, les provinces des Prairies produisent un excédent de céréales fourragères, mais pas nécessairement du maïs. Comme on l'a déjà fait remarquer, les producteurs de volaille des Prairies utilisent des rations alimentaires dont la proportion en maïs est relativement faible, même en l'absence de droits compensateurs; dans certains cas, les rations destinées à la volaille ne contenaient pas de maïs du tout. L'incidence des droits compensateurs, même au plein montant, a ainsi peu d'effet sur le coût de production dans ces provinces. D'autre part, l'on s'attend cette année à une production de maïs de 94 milliers de tonnes métriques au Manitoba, soit 54 p. 100 de plus que l'année dernière. Étant donné les niveaux de consommation traditionnels dans les provinces des Prairies, cette production accrue devrait réduire des problèmes d'approvisionnement nationaux des utilisateurs de maïs des Prairies, et aussi permettre d'offrir du maïs à des prix inférieurs.

Les producteurs du Québec ont exprimé les mêmes inquiétudes concernant la perte de leur position concurrentielle par rapport aux éleveurs de porcs de l'Ouest et la perte des contingents des produits réglementés. Il semble que ces inquiétudes soient basées sur l'hypothèse suivante : le prix du maïs reflétera le montant intégral des droits compensateurs. Comme on l'a illustré précédemment, les répercussions sur les prix ont été bien moins importantes que prévu. Étant donné le prix et la disponibilité des céréales fourragères de remplacement et la tendance naturelle des éleveurs de volaille et de bétail à rajuster des rations alimentaires, l'imposition des droits compensateurs a eu, et continuera probablement de n'avoir qu'une incidence mineure sur la concurrence régionale traditionnelle.

À partir des renseignements fournis au Tribunal, les objectifs de la politique à long terme de l'allocation de contingents sont que l'offre et la demande de produits de la volaille à l'échelle provinciale soient le plus équilibrés possible, c'est-à-dire, que les contingents excédant ceux établis pour l'année de base doivent être alloués aux provinces proportionnellement aux augmentations de la consommation. Certes, il est vrai que le coût de production est l'un des critères pris en considération au moment de déterminer les contingents, mais les faits démontrent que la faible incidence des droits compensateurs n'aurait que peu, ou peut-être même pas, d'effet sur l'allocation des contingents de production à l'échelle provinciale. De toute façon, il est évident que les organismes concernés ont la latitude et la discrétion de tenir compte des variables régionales exogènes, telles que l'imposition des droits compensateurs, au moment d'établir les contingents provinciaux.

LES UTILISATEURS INDUSTRIELS

Contrairement aux utilisateurs du secteur de l'alimentation animale, le Groupe canadien des utilisateurs de maïs industriel (Casco, St. Lawrence, Nacan et King Grain) a absolument besoin du maïs puisqu'il constitue sa principale matière première qu'il est incapable de remplacer par d'autres céréales. Ce groupe a essentiellement fait valoir que le prix des produits qu'il fabrique à partir du maïs n'est pas fonction du coût de revient de cette denrée et qu'il ne peut donc pas incorporer les droits compensateurs imposés dans le calcul de ses prix. On prétend que le prix du produit américain importé au Canada entraîne un prix plafond pour les produits fabriqués au

Canada. Le cas échéant, les utilisateurs sont forcés de supporter ce coût direct supplémentaire qui se répercute sur la rentabilité de leurs activités et en menace la viabilité.

Outre les éléments précités, d'autres facteurs qui échappent au contrôle des utilisateurs industriels de maïs influent sur le prix des produits canadiens. Pour divers usages non comestibles, on peut souvent substituer d'autres amidons, notamment l'amidon de blé à l'amidon de maïs. Le prix du sucrose canadien influe considérablement sur le prix du sirop de maïs à teneur en glucose et à haute teneur en fructose. Contrairement aux États-Unis où le prix du sucre est soutenu, le prix du sucre canadien suit le prix mondial qui a fléchi beaucoup depuis quelques années. Le prix des autres dérivés du maïs, notamment l'huile de maïs, suit généralement celui du marché mondial de l'huile comestible, qui est dominé par l'huile de palme et l'huile de soja; le prix des céréales fourragères suit généralement celui du marché mondial des protéines, qui fluctue habituellement en fonction du prix de la semoule de soja.

Pour faire ressortir les répercussions d'une hausse du coût de revient du maïs sur la rentabilité, Casco, St. Lawrence et King Grain ont présenté l'état des résultats qu'ils prévoient obtenir en 1987 en fonction des prix prévus du maïs. Ils ont également déposé leurs états financiers des années antérieures. Nacan a évalué les frais d'exploitation supplémentaires qu'engendrerait l'imposition des droits compensateurs en multipliant par 1,10 $ le boisseau le nombre de boisseaux de maïs qu'elle achète en moyenne par année. La société n'a cependant déposé aucune donnée financière pour étayer ses calculs.

En raison de la diversité des produits fabriqués par les utilisateurs industriels et des différents facteurs influant sur les marchés de ces produits, le Tribunal a demandé des renseignements supplémentaires sur l'établissement du coût de revient, la fixation des prix et le volume des ventes des différentes gammes de produits. Il a jugé que ces renseignements pouvaient être facilement tirés des dossiers des sociétés visées et qu'ils étaient essentiels à une évaluation rigoureuse des arguments présentés par les utilisateurs industriels.

St. Lawrence a fourni tous les renseignements supplémentaires demandés tandis que King Grain n'en a fourni qu'une partie. Les activités de cette dernière société, la seule à exploiter une minoterie à sec, sont quelque peu différentes de celles des deux autres et la société n'a pas pu se conformer entièrement à la requête du Tribunal. Casco n'a pas fourni, pour sa part, les renseignements demandés en prétextant qu'elle ne disposait pas de ces renseignements ou encore qu'ils n'étaient pas pertinents. La société a fait valoir que le maïs est la seule matière première qui entre dans la fabrication des divers produits qu'elle vend et que la meilleure façon pour elle de calculer le coût que représentent les droits compensateurs est de faire un calcul global pour toute sa gamme de produits. Elle a soutenu que, à la fin de l'exercice, le seul point qui compte vraiment, c'est le bilan, soit le bénéfice net qu'elle enregistre. Elle a donc demandé au Tribunal de prendre en considération cette perspective globale.

Ne pouvant compter sur les renseignements nécessaires concernant les marchés des divers produits, la structure des marchés et la concurrence que se livrent les producteurs canadiens et étrangers sur ces marchés, le Tribunal n'a pu déterminer avec certitude dans quelle mesure la hausse des coûts attribuable à l'imposition des droits peut être transmise à court, à moyen et à long termes aux clients ou aux fournisseurs ou à leurs employés; par conséquent, il n'a pu préciser le fardeau que doit assumer Casco et d'autres intervenants.

Compte tenu de contraintes, le Tribunal a jugé, après examen des données fournies, qu'il lui serait difficile de conclure, vu le manque de preuves tangibles, que l'imposition des droits compensateurs menace réellement la viabilité des utilisateurs industriels à court terme. Il est manifeste que ceux-ci ont profité, en 1986, de la chute du prix du maïs-grain. Grâce à l'augmentation du volume des ventes et au décalage du mouvement à la baisse du prix des produits, la rentabilité s'est accrue. Il est vrai que la rentabilité diminuera en 1987, en partie du moins en raison de l'ajustement des prix des produits qui aura été inévitable, si l'on se fie aux éléments de preuve présentés par les utilisateurs industriels au sujet de la concurrence, avec ou sans l'imposition des droits compensateurs. Même en admettant que la concurrence interdit aux utilisateurs industriels de transmettre de quelque façon que ce soit la hausse du coût de revient du maïs, ce qui oblige les utilisateurs à supporter cette majoration en réduisant leur rentabilité, le Tribunal n'est pas persuadé que les répercussions justifient l'exonération demandée.

Les diverses préoccupations transmises au Tribunal par les municipalités, les employés et des industries de service dont l'activité dépend des utilisateurs industriels de maïs, et plus particulièrement Casco, doivent être abordées en tenant compte de l'impact primaire des droits compensateurs imposés au maïs sur les activités des utilisateurs industriels. Il convient de reconnaître que les changements de prix ne représentent que l'un des nombreux facteurs qui influent sur le bien-être général des utilisateurs industriels de maïs. Leur situation actuelle à titre de contribuables, d'employeurs et d'acheteurs de services tertiaires dépendra également dans une large mesure des relations de travail et de la concurrence qu'exercent leurs produits les uns sur les autres, les substituts directs et les importations. Le Tribunal est donc d'avis, après en être venu à la conclusion que l'impact primaire des droits compensateurs sur les utilisateurs industriels ne justifie pas une exonération, que l'incidence tertiaire sur les tiers, une fois diffusée en raison d'autres importantes forces du marché, n'est pas suffisante pour qu'il renverse sa décision au sujet de l'impact primaire des droits. En outre, les préoccupations des tiers sont fondées sur les prévisions des utilisateurs industriels de maïs à l'égard de l'incidence possible des droits compensateurs de 1,10 $ le boisseau. Comme l'ont démontré les utilisateurs industriels, l'impact du droit se limiterait en moyenne à 0,03 $ le boisseau pour la période comprise entre novembre 1986 et juin 1987; par ailleurs, toutes les études économétriques indiquent que les répercussions à long terme seront encore moindres. Par conséquent, il est peu probable que les craintes des tiers se concrétiseront.

En demandant que lui soit accordé un statut particulier, la société Canadian Mist a fait valoir que, dans son cas, l'application des dispositions de drawback ne l'aiderait pas. Ces dispositions fixent un délai de trois ans

pour l'exportation alors que, en vertu des règlements en vigueur, le processus de maturation pour avoir l'appellation "whisky canadien" doit également durer trois ans. Compte tenu du temps que nécessitent toutes les opérations connexes, elle ne peut plus se prévaloir des dispositions de drawback. Elle a soutenu par ailleurs que, si elle était obligée d'assumer les droits compensateurs durant tout ce temps, elle ne pourrait pas soutenir la concurrence américaine alors que la plus grande partie de ses produits sont vendus aux États-Unis. Elle a en outre fait valoir que le Décret de remise pour le traitement national prévoyait lui aussi une échéance de trois ans qui ne s'appliquait toutefois pas aux droits compensateurs.

Le Tribunal a appris que les délais prescrits dans le règlement sur les drawbacks et le décret précité auraient, semble-t-il, récemment été portés à quatre ans.

La société Canadian Mist laisse supposer que les difficultés qu'elle éprouve proviennent du fait qu'elle importe le maïs qui sert à la fabrication de ses produits et qu'elle doit donc assumer le plein montant des droits compensateurs imposés. Or, en réalité, les éléments de preuve déposés révèlent que la société se sert presque exclusivement de maïs canadien depuis plusieurs années. Elle n'a par ailleurs remis au Tribunal aucune donnée sur ce qui lui arriverait si elle continuait à se servir de maïs canadien, même s'il est plus cher. Dans l'exposé qu'elle a fait durant l'enquête relative au préjudice, l'Association des distillateurs canadiens a cependant estimé qu'avec les droits provisoires exigés, c'est-à-dire, 1,50 $ le boisseau, le prix auquel les distallateurs venderaient une bouteille de whisky de 750 ml augmenterait de 0,15 $ la bouteille.

La perte de compétitivité découlant de la hausse du prix du maïs canadien influe de façon égale sur tous les distillateurs canadiens et elle n'est visible principalement dans le cas des ventes à l'étranger pour lesquelles le whisky canadien et d'autres spiritueux se font concurrence. Toute augmentation des coûts, dans la mesure précisée dans le présent rapport, ne se traduira probablement pas par un imposant fardeau net pour les distillateurs canadiens.

Le Tribunal est d'avis, en se fondant sur ses constatations au sujet de l'incidence passée et future de l'imposition des droits compensateurs sur le prix du maïs-grain fixé à Chatham, que l'incidence prévisible des droits compensateurs sur les utilisateurs industriels de maïs n'atteindra pas la somme de 1,10 $ le boisseau que suggèrent ces utilisateurs dans leurs différents exposés.

Le Tribunal ne conteste pas le fait que le coût de revient des matières premières dont se servent les utilisateurs industriels augmentera. L'imposition des droits compensateurs a justement pour but de favoriser la montée du prix du maïs canadien. D'après le Tribunal, les études empiriques disponibles sur la montée des prix engendrée par l'imposition des droits compensateurs laissent supposer que le prix du maïs canadien ne devrait faire l'objet, au plus, que d'une très légère hausse qui ne causera pas de préjudice indû aux utilisateurs industriels. Par le passé, le prix du maïs en Ontario est souvent resté pendant quelque temps beaucoup plus élevé que celui du maïs

américain importé sans que les consommateurs ne se mettent à acheter massivement du maïs américain. Apparemment, certains facteurs comme la commodité et les contrats d'approvisionnement à long terme ou traditionnels entre certains acheteurs et certains vendeurs font que le maïs canadien continue à se vendre, même à un prix plus élevé, avant que les importations fassent fléchir ce prix.

L'imposition des droits compensateurs élevés nuit toutefois d'une autre façon à l'utilisateur industriel de maïs. Les utilisateurs industriels ont informé le Tribunal que, dans la conduite de leurs affaires, ils ont l'habitude de faire des prix à leurs clients à l'égard de produits qui ne seront livrés parfois qu'un an plus tard. Ils fixent ces prix en se fondant sur le prix au comptant et à terme courant du maïs. Dès qu'il obtient le contrat, l'utilisateur industriel fixe le coût de revient du maïs en passant un marché à terme, à titre de couverture, au marché de Chicago. La couverture fonctionne selon les modalités suivantes : si le prix du maïs dépasse le prix au comptant en vigueur antérieurement, l'utilisateur industriel tirera de l'opération à terme un montant à peu près égal à la hausse du prix des matières premières. Une telle compensation n'est possible que si le marché au comptant et le marché à terme sont liés. Puisque, au Canada, il n'existe pas de marché à terme portant sur la vente du maïs canadien, les utilisateurs industriels continueront à se fier au marché de Chicago pour se couvrir. Tant que les utilisateurs industriels peuvent importer du maïs en bénéficiant des drawbacks proportionnels à leurs exportations totales de produits finis, ils continueront à se fier au marché de Chicago pour les opérations de couverture. Il ne leur sera cependant pas pratique de couvrir, par l'intermédiaire du marché de Chicago, leurs besoins en maïs qu'ils combleront au Canada à cause des droits compensateurs et qui sont utilisé pour la production et la vente de produits finis sur le marché canadien. Si des droits compensateurs intégraux (1,10 $ CAN le boisseau) sont imposés, le prix du maïs canadien fluctuera entre le prix du maïs américain et le prix du maïs américain importé au Canada, qui comprend les droits compensateurs. Comme il est expliqué plus haut, les experts ne s'entendent pas sur la fourchette du prix moyen à long terme. Il est toutefois certain que les conditions du marché à court terme influeront beaucoup plus sur le prix du maïs au Canada qu'avant l'imposition des droits compensateurs. Il est également certain que les utilisateurs industriels constateront que les prix des opérations à terme sur le marché de Chicago ne suivront plus d'aussi près le prix au comptant du maïs, et ainsi les risques pour affaires seront plus grands.

Les risques pour affaires, qui ne peuvent pas être assurés, sont en grande partie réduits quand les droits compensateurs sont fixés à un niveau qui reflète davantage le bénéfice du prix réalisé par les producteurs du maïs. Comme il est expliqué plus haut, le Tribunal a constaté en effet que les utilisateurs industriels continueront malgré tout à fabriquer la plupart de leurs produits finis même si le prix du maïs est plus élevé. Si par exemple les droits compensateurs sont d'environ 12 $ la tonne métrique, l'écart maximum possible entre le prix national du maïs américain et celui du maïs canadien permettrait aux utilisateurs industriels de continuer à fonctionner, même en se servant du maïs importé si nécessaire. Accessoirement, comme le prix du maïs canadien fluctuerait moins au-dessus du prix fixé à Chicago, les utilisateurs industriels continueraient à se fier au marché de Chicago pour couvrir leurs approvisionnements.

CHAPITRE 4

CONCLUSIONS

Pour que les dispositions générales de la LMSI soient servies, il faudrait faire en sorte que le prix du maïs sur les marchés canadiens dépasse celui sur les marchés américains, de manière à ce que les producteurs canadiens soient dédommagés du préjudice que leur causent les subventions accordées aux producteurs américains. Toutefois, l'établissement d'un prix national supérieur au prix américain n'aiderait les producteurs canadiens de maïs que dans la mesure où ils réussiraient à conserver leurs clients au Canada. Si l'imposition des droits compensateurs fait augmenter les prix du maïs au Canada à un niveau excessif, les producteurs canadiens de maïs perdront les ventes à l'exportation sur lesquelles ils comptent habituellement. Ils perdront aussi une part du marché des provendes pour bétail au profit des industries de céréales secondaires, sans compter une partie de leurs ventes au profit des utilisateurs industriels. Une telle perte de la part du marché ne serait certes pas dans l'intérêt d'un producteur en particulier, ni dans celui de l'ensemble des producteurs de maïs. Toutefois, malgré l'imposition des droits compensateurs très élevés, les forces du marché feront augmenter le prix canadien du maïs à un niveau quelque peu supérieur au prix américain et celles-ci permettront l'existence d'un marché de maïs canadien permanent.

Par exemple, les exportations canadiennes sont tombées de 500 000 tonnes métriques en 1985-1986 à 150 000 tonnes métriques cette année, dont 100 000 ont fait l'objet de marchés avant l'imposition des droits compensateurs. Comme le Canada a enregistré un excédent d'exportation en 1981-1982, 1983-1984 puis en 1985-1986, cette baisse n'est pas sans importance. Il est reconnu que la majeure partie du maïs canadien qui est exporté est acheté aux prix courants pour répondre à des impératifs politiques parce que certains pays préfèrent le Canada aux États-Unis. Néanmoins, ces impératifs politiques ne permettront qu'une légère augmentation du prix pour qu'une détérioration du volume de maïs exporté n'en résulte. Au prix actuel, les ventes de maïs exportés ont diminué et cette perte de volume doit être résorbée par le marché canadien.

Ironiquement, l'imposition des droits compensateurs risque de stimuler l'importation de maïs par certains utilisateurs industriels. La possibilité d'importer du maïs tout en jouissant de drawbacks, possibilité qui s'offre aux utilisateurs industriels qui exportent une part importante de leur production, contribue également à affaiblir le marché national du maïs. Par exemple, ceux qui réexportent leurs produits finis compteront sur le drawback des droits de douane pour se procurer du maïs aux États-Unis et éviter ainsi toute augmentation du prix canadien du maïs. Bien que le volume d'importations de maïs dont les droits de douane peuvent être remboursés sous forme de drawbacks soit peu élevé, soit environ 500 000 tonnes métriques par année par rapport à la production annuelle totale de maïs (entre 6 et 7 millions de tonnes métriques), il est important comparativement au volume traditionnel des importations canadiennes de maïs, soit 300 000 tonnes métriques en 1985-1986, 612 000 tonnes métriques en 1984-1985 et 226 000 tonnes métriques en 1983-1984.

Les producteurs canadiens de maïs vendent leur produit à deux catégories de clients : les utilisateurs de maïs fourrager pour alimenter le bétail et les utilisateurs industriels. La première catégorie de clients peut, moyennant quelques désavantages minimes, substituer des céréales secondaires au maïs, tandis que la seconde ne le peut pas. L'imposition des droits compensateurs fait d'abord augmenter le prix du maïs pour les deux catégories de clients, mais en remplaçant cette denrée par des céréales secondaires qui sont maintenant moins chères, les utilisateurs de maïs à des fins d'alimentation du bétail libèrent des stocks de maïs canadien au profit des utilisateurs industriels. Les droits compensateurs ont donc un effet très minime sur le prix national du maïs.

Malgré la faible incidence des droits compensateurs sur les prix du maïs, un certain nombre d'utilisateurs, en alléguant diverses raisons, ont fait pression sur le Tribunal pour qu'il les dispense de ces droits dans une certaine mesure. Le fait d'acquiescer aux demandes de ces utilisateurs équivaudrait à la suppression totale des droits compensateurs. Forts d'une dispense, les utilisateurs auraient recours aux importations chaque fois que le prix du maïs canadien dépasserait, si peu que ce soit, celui du maïs américain au débarquement. Ainsi, les droits compensateurs ne pourraient pas faire augmenter de façon considérable les prix du maïs au Canada. Aucun élément de preuve ni argument n'incite le Tribunal à supprimer les droits compensateurs imposés comme mesure visant à protéger les producteurs canadiens de maïs contre tout préjudice.

Le Tribunal reconnaît toutefois qu'à long terme l'imposition des droits compensateurs n'aura qu'un effet modéré sur les prix du maïs. Les droits ne serviront qu'à réparer une partie du préjudice qu'ont causé et que causent aux producteurs canadiens de maïs les programmes américains de subventions. Les prix du maïs au Canada n'augmenteront que lorsqu'il qu'il y aura hausse des prix du maïs et des céréales secondaires sur les marchés internationaux.

Il est évident que la mesure de protection offerte aux producteurs de maïs n'est pas proportionnelle au niveau actuel des droits compensateurs. Toutefois, le Tribunal conclut, à partir de ses analyses et de l'étude des éléments de preuve, que la majoration à long et à court terme des prix attribuable à l'imposition des droits compensateurs sur le maïs n'aidera pas les producteurs de maïs. Il soutient en outre que cette majoration constituera un obstacle mineur pour les utilisateurs industriels et un désavantage minime pour l'industrie de l'alimentation de bétail et de volaille. L'imposition des droits compensateurs qui dépasseraient le prix que le marché est près à subir est inutile puisque cela ne servirait pas à majorer le prix moyen à long terme que les producteurs de maïs peuvent s'attendre de recevoir pour leur produit. Elle contribue toutefois à accroître l'incertitude à laquelle sont exposés les utilisateurs et les producteurs de maïs. Cette incertitude provoque deux réactions : d'une part, elle crée une attente de prix déraisonnable chez les producteurs, d'autre part, elle entraîne une peur injustifiée chez les utilisateurs quant au prix futur du maïs. La première source d'instabilité et de risque découle de la restriction des importations américaines qui sont toujours entrées au Canada pendant les mois d'été, permettant ainsi aux utilisateurs de maïs de dépendre des installations américaines d'entreposage du maïs. Une pauvre année-récolte au Canada pourrait entraîner une pénurie qui

pourrait faire monter en flèche le prix canadien du maïs canadien bien au-dessus du prix entraîné par l'application des droits compensateurs. Une telle situation pourrait causer des difficultés à tous les utilisateurs.

L'incapacité d'accéder au marché américain du maïs a une incidence immédiate sur les utilisateurs industriels qui comptent sur le Chicago Board of Trade pour se couvrir contre les risques du marché à terme. Même si l'imposition des droits compensateurs élevés n'a pratiquement aucune incidence sur le prix moyen à long terme que recevront les producteurs canadiens de maïs, elle contribue à réduire l'efficacité des opérations de couverture.

La réduction des droits compensateurs actuels serait avantageuse tant pour les producteurs de maïs canadiens que pour les utilisateurs canadiens. Cette réduction aurait pour effet d'atténuer l'incertitude et le risque pour les utilisateurs et serait bénéficiaire pour les producteurs de maïs, à cause de la stabilité du marché qui en découlerait. Des droits compensateurs engendrés qui seraient fixés par l'augmentation des prix par le marché ne causeraient aucune perte significative de revenu aux producteurs de maïs. Ainsi, la réduction des droits compensateurs ne serait pas inutile, puisqu'elle profiterait et aux producteurs et aux consommateurs. Le Tribunal conclut donc, à partir de cette analyse, que l'intérêt public sera servi en réduisant les droits compensateurs.

Le Tribunal a examiné attentivement les techniques d'analyse économétrique et d'étude comparative utilisées pour déterminer le prix moyen à long terme que les producteurs canadiens de maïs peuvent raisonnablement espérer recevoir si les droits compensateurs sont maintenus. Il juge que la moyenne du prix maximal, selon les éléments de preuve présentés au Tribunal, s'élève à environ 12 $ la tonne métrique ou 0,30 $ le boisseau. Les éléments de preuve démontrent aussi qu'un tel prix ne serait pas trop onéreux aux utilisateurs et aux consommateurs de maïs.

Le montant réel de la subvention versée aux producteurs américains de maïs variera au fil des années. Il pourrait très bien augmenter, mais il est plus probable qu'un concours de circonstances entraîne une diminution du montant de la subvention accordée par boisseau. On doit s'attendre que les mesures prises pour réduire la superficie cultivée de la production de maïs aux États-Unis réussissent à faire baisser la production annuelle et contribuent à la réduction graduelle des stocks excédentaires. Il serait possible de compenser en partie cette baisse par des cultures ou des hybrides améliorés ou par une fertilisation accrue. Une mauvaise récolte de céréales secondaires, dans quelque région du monde que ce soit, entraînera inévitablement une réduction plus rapide des stocks excédentaires de maïs et d'autres céréales secondaires. Quoi qu'il en soit, toute réduction des stocks de maïs américain devrait faire augmenter les prix du maïs sur le marché américain, ce qui aurait pour effet de réduire l'écart entre le prix courant sur ce marché et le prix fixé et, par conséquent, le montant réel de la subvention. On peut supposer que le prix courant sur le marché finira par être égal ou supérieur au prix fixé et que le programme de subvention deviendra inutile tout comme l'application des droits compensateurs.

Le Tribunal est donc d'avis que l'assujettissement des importations de maïs-grain en provenance des États-Unis à des droits compensateurs supérieurs à 0,30 $ CAN le boisseau, ou au montant de la subvention, selon le montant le moins élevé, serait contraire à l'intérêt public.

Président : Robert J. Bertrand

Vice-président : H. Perrigo

Membre : A.L. Bissonnette*

Ottawa (Canada)
le 20 octobre 1987

*Dans une décision minoritaire quant à la question de "préjudice sensible" lors de l'enquête sur le maïs-grain, j'ai exprimé l'opinion que les importations de maïs-grain subventionné en provenance des États-Unis n'étaient pas la cause des problèmes financiers encourus par les producteurs de maïs canadiens. Quoique je réitère ma position, face à la question "d'intérêt public" de l'enquête, je me dois d'accepter la proposition que les importations causaient vraisemblablement un préjudice sensible. À tout point de vue, il semble très raisonnable de réduire le niveau des droits au moins jusqu'au niveau de l'avantage. [A.L.B.]

ANNEXES STATISTIQUES

Annexe 1

Superficie de maïs, selon la province, au Canada

Campagne Agricole	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Total
				(en milliers d'hectares)						
1976	-	-	-	62,6	639,0	6,9	-	-	-	708,5
1977	-	-	-	75,0	652,0	9,7	-	-	-	736,7
1978	-	-	-	88,0	728,0	35,6	-	-	-	851,6
1979	-	-	-	125,5	773,0	52,6	-	1,6	-	952,7
1980	-	-	-	154,0	809,0	56,7	-	2,2	-	1 021,9
1981	-	-	-	165,4	878,0	91,1	-	4,5	-	1 139,0
1982	-	-	-	179,6	842,0	80,9	-	4,5	-	1 107,0
1983	-	2,4	-	182,0	809,0	77,0	-	4,9	-	1 075,3
1984	-	2,6	-	220,0	890,0	73,0	-	6,1	-	1 191,7
1985	-	2,6	-	245,0	902,0	40,5	-	6,5	-	1 196,6
1986	-	2,0	-	234,7	741,0	13,8	-	3,0	-	994,5
1987	-	1,2	-	228,0	749,0	20,2	-	3,6	-	1 002,0

Source : 1976-1985 - Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Conseil des grains du Canada.
1986 et 1987 - Série de rapports sur les grandes cultures, nº 22-002 au catalogue de Statistique Canada.

Annexe 2

Rendement du maïs, selon la province, au Canada

Campagne Agricole	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Total
				(en kilos à l'hectare)						
1976	-	-	-	4 840	5 365	4 230	-	-	-	5 305
1977	-	-	-	4 570	5 930	4 060	-	-	-	5 770
1978	-	-	-	5 590	5 275	4 140	-	-	-	5 260
1979	-	-	-	5 590	5 650	3 765	-	6 875	-	5 540
1980	-	-	-	5 440	5 820	3 360	-	6 590	-	5 630
1981	-	-	-	5 895	5 965	4 740	-	6 780	-	5 860
1982	-	-	-	5 790	6 170	3 140	-	5 310	-	5 885
1983	-	5 000	-	5 355	5 805	2 830	-	6 490	-	5 515
1984	-	4 690	-	6 140	6 060	3 230	-	5 620	-	5 890
1985	-	3 380	-	6 330	6 430	1 880	-	5 480	-	6 240
1986	-	2 100	-	4 820	6 340	4 420	-	5 770	-	5 950
1987	-	3 750	-	5 700	6 480	4 650	-	5 080	-	6 260

Source : 1976-1985 - Canadian Grain Industry Statistical Handbook 86, Conseil des grains du Canada.
1986 et 1987 - Série de rapports sur les grandes cultures, nº 22-002 au catalogue de Statistique Canada.

Annexe 3

EXPORTATIONS CANADIENNES DE MAÏS-GRAIN

- Certains pays et total -
(année civile)

Tonnes métriques	Espagne	URSS	Cuba	R.-U.	Iran	É.-U.	Autres	Total
1976	0	197 009	117 891	123	0	2 905	12 230	330 158
Part en pourcentage	0	60	36	0	0	1	4	100
1977	0	0	44 797	18 712	0	3 192	31 737	98 438
Part en pourcentage	0	0	46	19	0	3	32	100
1978	3 961	181 544	60 494	85 086	0	12 689	63 848	407 622
Part en pourcentage	1	45	15	21	0	3	16	100
1979	0	0	114 745	18	0	3 471	52 947	171 181
Part en pourcentage	0	0	67	0	0	2	31	100
1980	23	225 649	404 847	5 538	0	4 318	108 515	748 890
Part en pourcentage	0	30	54	1	0	1	14	100
1981	0	950 464	231 501	5	0	4 883	23 386	1 210 239
Part en pourcentage	0	79	19	0	0	0	2	100
1982	83 280	286 776	252 763	128	72 769	6 593	13 057	715 366
Part en pourcentage	12	40	35	0	10	1	2	100
1983	76 499	129 139	97 469	104	93 307	11 185	46 147	453 850
Part en pourcentage	17	28	21	0	21	2	10	100
1984	37 065	245 581	146 708	6 251	30 858	14 186	17 846	498 495
Part en pourcentage	7	49	29	1	6	3	4	100
1985	139 489	85 885	45 573	7 383	8 270	24 683	17 147	328 430
Part en pourcentage	42	26	14	2	3	8	5	100
1986	24 589	0	154 137	0	0	171 367	36 730	386 823
Part en pourcentage	6	0	40	0	0	44	10	100
1987*	0	0	21 600	0	0	3 930	9 145	34 675
Part en pourcentage	0	0	62	0	0	11	27	100

*Janvier à juin 1987 seulement.

Source : Exportations : Commerce de marchandises, no 65-202 au catalogue de Statistiques Canada - Code NCCI 06129 "Maïs, maïs indien, épluché".

Annexe 4

Maïs-grain

Stocks au 31 juillet

(en milliers de tonnes métriques)

Année	Stocks Agricoles				Commercial	Total Canada
	Québec	Ontario	Autre	Total		
1976	77	417	0	494	193	687
1977	86	622	0	708	282	990
1978	52	584	0	636	326	962
1979	100	660	0	760	260	1 020
1980	244	813	0	1 057	329	1 386
1981	260	700	0	960	314	1 274
1982	232	670	0	902	283	1 185
1983	260	807	0	1 067	500	1 567
1984	200	470	5	675	330	1 005
1985	380	620	10	1 010	391	1 401
1986	380	700	10	1 090	413	1 503
1987	220	620	5	845	370	1 215

Source : Série de rapports sur les grandes cultures, nº 22-002 au catalogue de Statistique Canada.

Annexe 5

Maïs-grain

POURCENTAGE DU MAÏS-GRAIN ONTARIEN MIS EN VENTE, SELON LE MOIS ET L'ANNÉE, DE 1973-1974 À 1986-1987

Année	Mois (pourcentage)											
	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.
1975-1976	24,0	16,8	6,6	5,1	5,5	7,2	7,6	7,7	6,8	4,5	3,7	4,3
1976-1977	12,9	18,7	9,2	4,9	6,0	7,3	6,3	7,9	9,3	5,9	6,1	5,8
1977-1978	14,2	15,1	9,6	5,1	7,9	6,6	12,1	7,8	8,4	4,2	4,9	4,0
1978-1979	11,6	15,3	8,2	5,6	7,4	10,5	7,7	8,1	7,6	6,3	7,0	4,4
1979-1980	4,8	18,8	9,1	8,1	8,0	7,2	11,3	8,1	9,1	5,6	4,1	5,6
1980-1981	16,7	19,0	7,7	7,9	6,5	7,5	8,8	7,2	5,5	4,4	4,6	4,3
1981-1982	13,9	18,1	7,4	5,5	6,5	7,0	9,8	9,8	8,9	5,3	4,7	3,0
1982-1983	14,8	19,6	12,5	12,9	6,2	9,5	5,8	6,2	3,9	3,5	2,9	2,1
1983-1984	28,1	22,2	6,8	7,5	4,8	6,7	5,1	5,7	5,0	3,7	2,2	2,1
1984-1985P	15,9	23,6	7,2	8,5	6,2	9,6	7,8	6,2	4,8	5,0	2,7	2,5
1984-1985*	22,6	26,0	3,7	3,8	5,2	6,6	8,7	6,3	6,0	3,9	2,4	4,3
1985-1986	23,3	17,4	7,3	6,6	6,7	6,2	7,3	8,2	6,6	3,6	2,5	3,9
1986-1987*	14,9	21,3	3,5	4,5	4,3							
1986-1987**	17,7	25,2	4,2	5,4	5,2							
Moyenne 1978-1979 - 1981-1982	11,8	17,8	8,1	6,8	7,1	8,1	9,4	8,3	7,8	5,4	5,1	4,3
Moyenne 1983-1984-1985P	19,6	21,8	8,8	9,6	5,7	8,6	6,2	6,0	4,6	4,1	2,6	2,2
Moyenne 1984-1985-1987	16,6	16,9	4,7	4,9	4,9	4,4	5,2	5,9	4,7	2,6	1,8	2,8

P - estimations provisoires

Source : Données non publiés du MAAO (années diverses), Toronto.

*Pour la période comprise entre 1984 et 1987, estimations du personnel du Tribunal à partir des données non publiées du MAAO.
1984-1985P - calculs du MAAO.
1984-1985* - ne correspond pas à 1984-1985P.
Les pourcentages de 1984-1985* et 1985-1986, de même que ceux de 1986-1987 ont été établis dans un mois particulier de la manière suivante :

Utilisation de maïs en Ontario, plus exportations de maïs de l'Ontario, plus majoration des stocks de maïs maintenus en Ontario à l'extérieur des exploitations agricoles.

Données de 1986-1987* établies en supposant qu'il n'y aura aucun report.

Données de 1986-1987* établies en supposant que le report correspondra à celui de 1985-1986.

Annexe 6

IMPACT POSSIBLE DES DC SUR LES COÛTS ASSUMÉS PAR LES ÉLEVEURS DE DINDES

Dindes, dindonneaux et poules (poids fini 13,6 kilos l'oiseau)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par oiseau (boisseaux)	Par kilo (boisseaux)	Par oiseau $	Par kilo* $	Par oiseau $	Par kilo* $
Atlantique	0,88	0,065	0,264	0,02	0,968	0,07
Québec	0,85	0,063	0,255	0,02	0,935	0,07
Ontario	0,92	0,068	0,276	0,02	1,012	0,07
Manitoba	0,29	0,021	0,087	0,00	0,319	0,02
Saskatchewan	0,13	0,009	0,039	0,00	0,143	0,01
Alberta	0,21	0,015	0,063	0,00	0,231	0,02
Moyenne	0,54	0,040	0,164	0,01	0,601	0,04

Dindes à griller (poids fini 5 kilos l'oiseau)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par oiseau (boisseaux)	Par kilo (boisseaux)	Par oiseau $	Par kilo* $	Par oiseau $	Par kilo* $
Atlantique	0,23	0,046	0,069	0,01	0,253	0,05
Québec	0,29	0,058	0,087	0,02	0,319	0,06
Ontario	0,34	0,068	0,102	0,02	0,374	0,07
Manitoba	0,11	0,022	0,033	0,01	0,121	0,02
Saskatchewan	0,05	0,010	0,015	0,00	0,055	0,01
Alberta	0,10	0,020	0,030	0,01	0,110	0,02
Moyenne	0,18	0,037	0,056	0,01	0,205	0,04

*Arrondi au 10e de cent près par kilo.

Annexe 7

IMPACT POSSIBLE DES DC SUR LES COÛTS ASSUMÉS PAR LES PRODUCTEURS ET LES ÉLEVEURS DE DINDES

Oeufs de table (52 semaines, 20 douzaines l'oiseau)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par oiseau (boisseaux)	Par douz. (boisseaux)	Par oiseau $	Par douz. $	Par oiseau $	Par douz. $
Atlantique	0,378	0,019	0,113	0,01	0,416	0,02
Québec	0,344	0,017	0,103	0,01	0,378	0,02
Ontario	0,787	0,039	0,236	0,01	0,866	0,04
Manitoba	0,156	0,008	0,047	0,00	0,171	0,01
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	0,017	0,000	0,005	0,00	0,019	0,00
Moyenne	0,336	0,020	0,100	0,01	0,308	0,02

Poulets à griller (poids fini 1,9 kilo l'oiseau)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par oiseau (boisseaux)	Par douz. (boisseaux)	Par oiseau $	Par douz. $	Par oiseau $	Par douz. $
Atlantique	0,078	0,041	0,023	0,01	0,086	0,05
Québec	0,083	0,044	0,025	0,01	0,091	0,05
Ontario	0,090	0,047	0,027	0,01	0,099	0,05
Manitoba	0,039	0,021	0,012	0,01	0,043	0,02
Saskatchewan	0,044	0,023	0,013	0,01	0,048	0,03
Alberta	0,043	0,022	0,013	0,01	0,047	0,02
Moyenne	0,063	0,033	0,018	0,01	0,069	0,04

*Arrondi au 10^{e} de cent près par kilo.

Annexe 8

IMPACT POSSIBLE DES DC SUR LES COÛTS ASSUMÉS PAR LES ACCOUVEURS D'OEUFS D'INCUBATION DE POULETS

Oeufs d'incubation de pondeuses d'oeufs de table (52 semaines, 20 douzaines l'oiseau)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par oiseau (boisseaux)	Par douz. (boisseaux)	Par oiseau $	Par douz. $	Par oiseau $	Par douz. $
Atlantique	0,378	0,019	0,113	0,01	0,42	0,02
Québec	0	0	0	0	0	0
Ontario	0,315	0,015	0,095	0,01	0,35	0,02
Manitoba	0,313	0,016	0,094	0,01	0,34	0,02
Saskatchewan	0,315	0,015	0,095	0,01	0,15	0,01
Alberta	0,138	0,007	0,041	0,00	0,15	0,01
Moyenne	0,292	0,014	0,087	0,01	0,32	0,01

Oeufs d'incubation de poulets à griller (52 semaines, 11,6 douzaines, 140 oeufs l'oiseau)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par oiseau (boisseaux)	Par kilo (boisseaux)	Par oiseau $	Par douz. $	Par oiseau $	Par douz. $
Atlantique	0,650	0,056	0,195	0,02	0,715	0,06
Québec	0,551	0,047	0,165	0,01	0,606	0,05
Ontario	0,787	0,067	0,236	0,02	0,865	0,07
Manitoba	0,059	0,005	0,018	0,00	0,065	0,01
Saskatchewan	0,449	0,038	0,135	0,01	0,494	0,04
Alberta	0,299	0,026	0,090	0,01	0,329	0,03
Moyenne	0,465	0,040	0,139	0,01	0,512	0,04

[1] Arrondi au 10e de cent près par kilo.

Annexe 9

IMPACT POSSIBLE DES DC SUR LES COÛTS ASSUMÉS PAR LES PRODUCTEURS LAITIERS

Lait (période de lactation de 305 jours, production moyenne par vache de 4 762 kilos de lait)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par vache (boisseaux)	Par kilo de lait (boisseaux)	Par vache $	Par kilo de lait $	Par vache $	Par kilo de lait $
Atlantique	20,4	0,004	6,12	0,001	22,44	0,005
Québec	20	0,004	6,00	0,001	22,00	0,005
Ontario	49,2	0,010	14,76	0,003	54,12	0,011
Manitoba	5,98	0,001	1,79	0	6,58	0,001
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	5,44	0,001	1,63	0	5,98	0,001
Moyenne	20,20	0,004	5,05	0,001	18,52	0,004

Veau à génisse (2 ans)

	Consommation de maïs	Impact sur les coûts	
		DC @ 0,30 le boisseau	DC @ 1,10 $ le boisseau
	(par veau) (boisseaux)	(par veau) $	(par veau) $
Atlantique	16,2	4,86	17,82
Québec	0	0	0
Ontario	17,9	5,37	19,69
Manitoba	0	0	0
Saskatchewan	0	0	0
Alberta	0,57	0,17	0,63
Moyenne	5,78	1,74	6,36

Annexe 10

IMPACT POSSIBLE DES DC SUR LES COÛTS ASSUMÉS PAR LES ÉLEVEURS DE PORCS

Porcs de finition (23 kilos à 95 kilos, gain de 72 kilos)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par porc (boisseaux)	Gain par kilo (boisseaux)	Par porc* $	Gain par kilo $	Par porc $	Gain par kilo* $
Atlantique	0,738	0,010	0,22	0,003	0,81	0,01
Québec	5,236	0,073	1,57	0,022	5,76	0,08
Ontario	5,59	0,078	1,68	0,023	6,15	0,09
Manitoba	1,06	0,015	0,32	0,004	1,17	0,02
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	0,177	0,002	0,05	0,001	0,19	0,00
Moyenne	2,56	0,036	0,64	0,009	2,35	0,03

Porcs démarrés (mis bas à 23 kilos, gain de 22 kilos)

Région	Consommation de maïs		Impact sur les coûts			
			DC @ 0,30 le boisseau		DC @ 1,10 $ le boisseau	
	Par porc (boisseaux)	Gain par kilo (boisseaux)	Par porc $	Gain par kilo $	Par porc $	Gain par kilo* $
Atlantique	0,246	0,011	0,074	0,003	0,27	0,01
Québec	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Ontario	0,826	0,038	0,248	0,011	0,91	0,04
Manitoba	0,248	0,011	0,074	0,003	0,27	0,01
Saskatchewan	0	0	0	0	0	0
Alberta	0,098	0,005	0,029	0,001	0,11	0,00
Moyenne	0,354	0,016	0,085	0,004	0,31	0,01

*Arrondi au 10e de cent près par kilo.

Annexe 11

IMPACT POSSIBLE DES DC SUR LES COÛTS DES ÉLEVEURS DE PORCS

Truies (chaque truie a une portée de 15 à 18 porcelets par année)

Région	Consommation de maïs Par truie/par année (boisseaux)	Impact sur les coûts DC @ 0,30 $ le boisseau	DC @ 1,10 $ le boisseau
Atlantique	9,84	2,95	10,82
Québec	8,66	2,60	9,53
Ontario	11,81	3,54	12,99
Manitoba	1,57	0,47	1,73
Saskatchewan	0,78	0,23	0,86
Alberta	0,20	0,06	0,22
Moyenne	5,48	1,64	6,03

Remarque : Au Manitoba, on ne se sert pas du maïs pour alimenter le porc sauf pendant la période d'allaitement d'une durée de 60 jours.

Annexe 12

LISTE DES SOUMISSIONS

Alberta Chicken Producers Marketing Board; Alberta Turkey Growers Marketing Board; Alberta Egg Hatching Marketing Board; Alberta Feed Grain Users Association; Division de l'Alberta de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale; et Alberta Egg and Poultry Association
Association canadienne d'exportation
Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Association des brasseurs du Canada
Association professionelle des meuniers du Québec; Association des négociants en céréales du Québec; Association des centres de grain régionaux du Québec; et Division du Québec de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Canadian Industrial Corn Users Group
Canadian Mist Distillers Limited
Casco Company
Commission ontarienne de commercialisation des oeufs
Conseil canadien du porc
Corporation de la municipalité d'Iroquois
Corporation de la municipalité de Prescott
Corporation de la ville de London
Cronin Transport Limited
Division de l'Ontario de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Division de la Saskatchewan de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec
Gouvernement du Manitoba
Industrie laitière du nord-ouest de l'Ontario
King Grain (1985) Limited
Manitoba Chicken Broiler Producers' Marketing Board; Manitoba Turkey Producers' Marketing Board; et Manitoba Broiler Hatching Egg Commission
Maritime Farmers Council
Municipalité d'Edwardsburgh
Municipalité de Cardinal
Municipalité de Collingwood
Municipalité de Matilda
Nacan Products Limited
Nova Scotia Winter Grain Marketing Board
Ontario Corn Producers' Association et Manitoba Corn Growers Association Inc.
Ontario Soya-Bean Growers' Marketing Board
Saskatchewan Egg and Poultry Association
Saskatoon Board of Trade
St. Lawrence Starch Company Limited
Ville de Mississauga
Ville de Port Colborne

Annexe 13

LISTE DES PARTICIPANTS À L'AUDIENCE

Alberta Chicken Producers Marketing Board
Alberta Egg and Poultry Association
Alberta Egg Hatching Marketing Board
Alberta Feed Grain Users Association
Alberta Turkey Growers Marketing Board
Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Association de brasseurs du Canada
Association des centres de grain régionaux du Québec
Association des négociants en céréales du Québec
Association professionelle des meuniers du Québec
Bartlett Transport Ltd.
Canadian Mist Distillers Limited
Casco Company
Conseil canadien du porc
Cronin Transport Limited
Division de l'Alberta de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Division de la Saskatchewan de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Division des provinces de l'Atlantique de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Division du Québec de l'Association canadienne des industries de l'alimentation animale
Elgin Cartage Ltd.
Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec
Floyd Dunford Limited
Industrie laitière du nord-ouest de l'Ontario
King Grain (1985) Limited
Manitoba Corn Growers Association Inc.
Maritime Farmers Council
Municipalité de Cardinal
Nacan Products Limited
Nova Scotia Winter Grain Marketing Board
Ontario Corn Producers' Association
R.S. Allison & Sons Ltd.
St. Lawrence Starch Company Limited
United Food Processors Union
Ville de Port Colborne